

Rutas de desarrollo en territorios humanos

Las dinámicas de la vía láctea en Nicaragua

JOHAN BASTIAENSEN, PIERRE MERLET Y SELMIRA FLORES (EDS.)



RUTAS DE DESARROLLO EN TERRITORIOS HUMANOS

Las dinámicas de la vía láctea en Nicaragua

Johan Bastiaensen, Pierre Merlet y Selmira Flores (eds.)



N

307.72

R972

Rutas de desarrollo en territorios humanos:
las dinámicas de la vía láctea en Nicaragua /
editores, Johan Bastiaensen, Pierre Merlet, Selmira
Flores. ~ 1a ed. ~ Managua: UCA Publicaciones,
2015
420 p.

ISBN 978-99924-36-39-4

1. DESARROLLO RURAL 2. POLITICAS PUBLICAS
3. PROYECTOS DE DESARROLLO 4. ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO 5. PLANIFICACION ESTRATEGICA

Rutas de desarrollo en territorios humanos
Las dinámicas de la vía láctea en Nicaragua
Johan Bastiaensen, Pierre Merlet y Selmira Flores (eds.)



Primera edición, 2015

Diseño: Eduardo Herrera Scott

Diagramación: Francis Mejía

Edición científica: Johan Bastiaensen, Pierre Merlet y Selmira Flores

Revisión de estilo: Lillian Levy

Fotos de portada: Léa Lemoine, Laura Claessens, SDE/Nitlapan-UCA, Laura Claessens,
Sandrine Fréguin-Gresh

Impresión: Complejo Gráfico TMC

ÍNDICE

Acerca de los autores y autoras	7
INTRODUCCIÓN	13
<i>Johan Bastiaensen, Pierre Merlet, Selmira Flores</i>	
PRIMERA PARTE: HACIA UN CONCEPTO DE DESARROLLO TERRITORIAL	
Capítulo 1.1 Agencia en territorios humanos rurales: una perspectiva socio-constructivista.	21
<i>Johan Bastiaensen, Pierre Merlet, Marc Craps, Tom De Herdt, Selmira Flores, Frédéric Huybrechs, René Mendoza Vidaurre, Griet Steel, Gert Van Hecken</i>	
Otras miradas sobre el desarrollo territorial: Comentarios de lectores invitados	
Capítulo 1.2 Capacidades para la construcción de rutas de desarrollo en territorios rurales de Centroamérica.	67
<i>Andrew Cummings</i>	
Capítulo 1.3 Visión crítica del enfoque de desarrollo rural territorial.	77
<i>Luis Gustavo Murillo Orozco</i>	
Capítulo 1.4 Complementariedad de los enfoques de desarrollo territorial y de las capacidades humanas.	83
<i>Francisco J. Pérez, Tomás Rodríguez Alas, Ligia I. Gómez</i>	
Capítulo 1.5 Reivindicando el desarrollo rural territorial como política pública.	87
<i>Francisco Amador Hidalgo, José J. Romero Rodríguez</i>	

SEGUNDA PARTE: LA RUTA DE DESARROLLO DE LA VÍA LÁCTEA: TERRITORIO DE GANADEROS

Capítulo 2.1 Las cadenas de los lácteos en Muy Muy y Matiguás.....	95
<i>Juan Carlos Polvorosa Narváez, Selmira Flores</i>	

Capítulo 2.2 Ruta de desarrollo ganadero lechero: el caso de Matiguás.....	125
<i>Juan Carlos Polvorosa Narváez</i>	

Capítulo 2.3 Colaboración y conflictos de género en la cadena de la leche en Matiguás.....	159
<i>Selmira Flores</i>	

Capítulo 2.4 Acceso a tierra y rutas de desarrollo en el municipio de Río Blanco.....	191
<i>Pierre Merlet, Carmen Collado Solís, Lea Lemoine, Juan Carlos Polvorosa Narváez</i>	

TERCERA PARTE: RUTAS DE DESARROLLO SUBALTERNAS: TERRITORIOS NO GANADEROS EN LA VÍA LÁCTEA

Capítulo 3.1 Institucionalidad y rutas de desarrollo: las cadenas de frijol y cacao en Matiguás y Río Blanco.....	231
<i>Silvia Martínez Arróliga, Carmen Collado Solís, Milagros Romero López</i>	

Capítulo 3.2 Las negociaciones acerca del trabajo del cuidado familiar translocal en las familias nicaragüenses: responsabilidad, movilidad y poder.....	263
<i>Nanneke Winters</i>	

CUARTA PARTE: POLÍTICAS Y PROYECTOS CON ENFOQUE TERRITORIAL: EL DILEMA DE LA AYUDA AL DESARROLLO

Capítulo 4.1 Buscando abrir caminos: la iniciativa territorial de Nitlapan en Río Blanco.....	287
<i>Carlos Sosa</i>	

Capítulo 4.2 Apoyar una ruta campesina de desarrollo en una antigua frontera agrícola: dinámicas territoriales y prácticas de desarrollo en Río Blanco.....	313
<i>Christophe Maldidier, Silvia Martínez Arróliga</i>	

Capítulo 4.3 Los desafíos de un escalamiento incluyente en la cadena del queso en Río Blanco.....	353
<i>Clément Crucifix</i>	

Capítulo 4.4 Enfrentando la vía ganadera extensiva: potenciales y limitaciones de los pagos por servicios ambientales y de las microfinanzas verdes.....	373
<i>Frédéric Huybrechs, Johan Bastiaensen, Davide Forcella, Gert Van Hecken</i>	

Capítulo 4.5 Inmersión, inserción, escritura y diálogo: mecanismos de aprendizaje para el desarrollo territorial.....	403
<i>René Mendoza Vidaurre</i>	

ACERCA DE LOS AUTORES Y AUTORAS

Johan Bastiaensen es profesor de estudios del desarrollo del Instituto de Política y Gestión del Desarrollo (IOB) de la Universidad de Amberes (Bélgica) y coordinador de la cooperación académica de largo plazo de la Universidad de Amberes con la Universidad Centroamericana (desde 1988). Su agenda de investigación busca contribuir a un desarrollo más incluyente en términos sociales y más sostenible en lo ambiental. Se enfoca en temas rurales tales como micro-finanzas, pagos por servicios ambientales, cadenas de valor y acceso/derechos de propiedad de la tierra, temas que en muchas ocasiones ha investigado en Nicaragua. Ha sido y es promotor de varias tesis de doctorado sobre Nicaragua y de las tesis de varios investigadores nicaragüenses sobre temas de género, cuestiones agrarias, estrategias de vida translocales y migración, cadenas de valor, pagos por servicios ambientales y micro-finanzas verdes.

Contacto: johan.bastiaensen@uantwerpen.be

Carmen Collado Solís es investigadora junior del Instituto de Investigación y Desarrollo Nitlapan-UCA. Desde su formación como arquitecta ha elaborado propuestas de proyectos y de investigación orientadas al ordenamiento y planificación de territorios que tienen limitantes para su desarrollo. Asimismo, en Nitlapan-UCA ha sido parte del programa de cooperación USOS entre la Universidad Centroamericana de Nicaragua y la Universidad de Amberes (Bélgica) para la formación de jóvenes investigadores, donde ha logrado desarrollar habilidades de investigación bajo la tutoría de investigadores expertos, integrándose a líneas de trabajo referidas a medios de vida, cadenas de valor, género y acceso a tierra. Actualmente cursa el *master of human settlements* de la KU Leuven (Universidad Católica de Lovaina, Bélgica).

Contacto: ccolladosolis@gmail.com

Marc Craps es profesor-investigador en el *Center for Corporate Sustainability* de la *KU Leuven* (Universidad Católica de Lovaina, Bélgica). Ha estudiado psicología organizacional, filosofía y antropología social y cultural. Ha trabajado durante quince años en América Latina en la cooperación no gubernamental e interuniversitaria para el desarrollo. A partir de su doctorado sobre colaboración multi-actoral, comunidades locales y desarrollo sostenible, basado en procesos de investigación-acción en Ecuador, sigue realizando investigaciones y acompañando proyectos como facilitador de procesos relacionados con aprendizaje social y gobernanza adaptativa para la sostenibilidad, tanto en América Latina como en Europa.

Contacto: marc.craps@kuleuven.be

Clément Crucifix tiene una maestría en antropología de la Universidad Católica de Lovaina (UCL-Bélgica) y una maestría de especialización en micro-finanzas del Programa Europeo de Micro-finanzas (EMP) en Bruselas (Bélgica). Tiene experiencia en la evaluación de proyectos de desarrollo rural en Venezuela, México y Nicaragua. Actualmente trabaja en el área de investigación de la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, en la Ciudad de México.

Contacto: clementcrucifix@gmail.com

Tom De Herdt es profesor y presidente del Instituto de Políticas y Gestión del Desarrollo (IOB) de la Universidad de Amberes (Bélgica). Ha estudiado sociología y economía aplicada. Enseña e investiga temas de pobreza y desigualdad así como de gobernanza de los servicios públicos, con un enfoque empírico en África y más particularmente en la República Democrática del Congo. Es (co-)autor de varios libros, entre ellos «*A la recherche de l'Etat en RD-C; acteurs et enjeux de la reconstruction post-conflit*» (L'Harmattan 2011). También es co-editor de un número especial de la revista *Journal of Human Development* titulado “*Individual freedoms as relational experiences*”. Actualmente prepara un libro sobre la gobernanza real y las normas prácticas en África subsahariana.

Contacto: tom.deherdt@uantwerpen.be

Selmira Flores es investigadora de Nitlapan-UCA, investiga las relaciones de género en las cadenas de valor, en la agricultura familiar, en las iniciativas de microempresas y en el desarrollo territorial. También investiga sobre el acceso de las mujeres rurales a la tierra y la participación de mujeres indígenas en el proceso de toma de decisiones sobre los recursos del bosque. Es directora del programa de investigación de Nitlapan-UCA. Estudió ciencias sociales en la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, hizo una maestría en estudios del desarrollo rural en el Colegio de Postgraduados de México y cursa un doctorado en estudios del desarrollo en el Instituto de Políticas y Gestión de Desarrollo (IOB) de la Universidad de Amberes (Bélgica). Ha trabajado en la formulación y ejecución de proyectos de desarrollo para mujeres rurales en el norte de Nicaragua y para el sector campesino organizado en cooperativas, así como en la evaluación de proyectos de desarrollo.

Contacto: selmiraf@gmail.com

Davide Forcella es investigador del Centro para la Investigación Europea en Micro-finanzas (CERMi), y del Fondo Nacional para la Investigación Científica (FNRS) en la Universidad Libre de Bruselas (ULB, Bélgica). Posee un doctorado en física de la Escuela Internacional de Estudios Avanzados (ISAS / SISSA) y un master de especialización en micro-finanzas del Programa Europeo de Micro-finanzas (EMP). Su temática de investigación es la micro-finanza verde y el desarrollo sostenible, donde tiene experiencia tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados. Sus principales temas de investigación son: el papel de las micro-finanzas en la conservación de la biodiversidad y el desarrollo rural sostenible; micro-finanzas y adaptación al cambio climático; micro-finanzas y acceso a la energía renovable y a la eficiencia energética; y el desarrollo e implementación de indicadores ambientales para las instituciones de micro-finanzas. Su actividad investigadora recibió en 2013 el premio europeo del FIR-PRI (el foro francés para la inversión responsable y los principios para la inversión responsable).

Contacto: davide.forcella@yahoo.it

Frédéric Huybrechs es investigador de doctorado en ciencias de desarrollo en el Instituto de Políticas y Gestión de Desarrollo (IOB) de la Universidad de Amberes (Bélgica). Anteriormente obtuvo una maestría en ingeniería comercial de la Universidad de Amberes, y una maestría en medio ambiente y desarrollo de la Universidad de Manchester. Su investigación es financiada por el programa académico de cooperación para el desarrollo del Consejo de Universidades Flamencas (VLIR-UOS). En sus estudios de doctorado se enfoca en pagos por servicios ambientales y micro-finanzas verdes. Tanto desde el punto de vista conceptual como a base de estudios de casos analiza las ideas que subyacen en estos instrumentos de gestión ambiental, y cómo su interacción con el contexto local puede o no tener impacto en las vías de desarrollo sostenible.

Contacto: frederic.huybrechs@uantwerpen.be

Lea Lemoine es ingeniera agrónoma egresada del *Paris Institute of Technology for Life Food and Environmental Sciences* (AgroParisTech, Francia) con una especialización en agricultura comparada y desarrollo agrícola. Su trabajo de fin de estudios consistió en llevar a cabo el diagnóstico agrario de una pequeña región agropecuaria en el municipio de Río Blanco en Nicaragua.

Contacto: lea.lemoine.coat@gmail.com

Christophe Maldidier, agrónomo y socio-economista, trabajó en el programa de investigación de Nitlapan-UCA a inicios de los años 90 investigando sobre los sistemas de producción campesina y la frontera agrícola. El capítulo del que es co-autor en este libro es el resultado de un retorno a las zonas de estudio veinte años después. Es co-autor del libro *El Campesino Finquero* publicado por Nitlapan-UCA. Actualmente trabaja como consultor independiente en países de África y América Latina.

Contacto: c.maldidier@yahoo.fr

Silvia Martínez Arróliga es investigadora en el Instituto de Investigación y Desarrollo Nitlapan-UCA y coordinadora de la maestría en desarrollo territorial de la UCA. Socióloga de formación con una maestría en globalización y desarrollo en el Instituto de Políticas y Gestión de Desarrollo (IOB) de la Universidad de Amberes (Bélgica). Ha participado en procesos de formación en el ámbito local y sus temas de investigación están relacionadas con cadenas de valor, estrategias de vida, desarrollo territorial y género.

Contacto: silviae77@yahoo.es

Pierre Merlet es investigador en la Universidad Centroamericana y está realizando un doctorado en el Instituto de Políticas y Gestión de Desarrollo (IOB) de la Universidad de Amberes, con financiamiento del programa académico de cooperación para el desarrollo del Consejo de Universidades Flamenecas (VLIR-UOS). Ha estudiado agronomía en el Instituto Nacional de Agronomía de París-Grignon (INA P-G, Francia) con una especialización en agricultura comparada y desarrollo agrícola y obtuvo una maestría en globalización y desarrollo en el Instituto de Políticas y Gestión de Desarrollo (IOB) de la Universidad de Amberes (Bélgica). Sus temas de trabajo conciernen al desarrollo rural, el acceso a tierra y la gestión de recursos naturales. Es miembro activo de Agter, asociación internacional para mejorar la gobernanza de la tierra, el agua y los recursos naturales (www.agter.asso.fr) y es miembro del comité científico de la revista *Encuentro*, de la UCA.

Contacto: pierre.merlet@uantwerpen.be

René Mendoza Vidaurre es doctor en estudios del desarrollo del Instituto de Política y Gestión del Desarrollo (IOB) de la Universidad de Amberes (Bélgica), ex-director e investigador asociado del Instituto Nitlapan-UCA. Es investigador asociado de la Universidad de Amberes (Bélgica) y del Instituto Nitlapan-UCA y trabaja temas vinculados al desarrollo rural. Actualmente estudia el cooperativismo, impulsa un diplomado sobre ese mismo tema y trabaja procesos de innovación en organizaciones rurales.

Contacto: rmvidaurre@gmail.com

Juan Carlos Polvorosa Narváez es profesor en el Departamento de Economía Aplicada de la Universidad Centroamericana (UCA). Cuenta con un doctorado en economía aplicada del Instituto de Políticas y Gestión del Desarrollo (IOB) de la Universidad de Amberes (Bélgica). Sus temas de trabajo son el desarrollo rural, las cadenas de valor y la ganadería lechera. Es profesor de la maestría en economía aplicada, también coordinador del módulo actores e institucionalidad local de la maestría de desarrollo rural, ambas de la UCA. Ha colaborado en investigaciones conjuntas con el Instituto de Investigación y Desarrollo Nitlapan-UCA. Es miembro del comité científico de la revista *Encuentro*, de la UCA. Cuenta con diversas publicaciones en libros y revistas científicas sobre temas relacionados con mercados de bienes, acceso a tierra, micro-finanzas y cadenas de valor.

Contacto: jpolverosa@ns.uca.edu.ni

Milagros Romero López es investigadora en el Instituto de Investigación y Desarrollo Nitlapan-UCA. Estudió economía aplicada con mención en desarrollo económico y territorial en la Universidad Centroamericana (UCA) y obtuvo una maestría en globalización y desarrollo en el Instituto de Políticas y Gestión de Desarrollo (IOB) de la Universidad de Amberes (Bélgica). Sus temas de investigación están relacionados con cadenas de valor, estrategias de vida de familias rurales y micro-finanzas.

Contacto: milagros.romero90@gmail.com

Griet Steel es doctora en antropología cultural. Ha realizado diversos estudios empíricos sobre informalidad, estrategias de vida y movilidad de actores vulnerables en varios países de América Latina. Su tesis de doctorado versó sobre vendedores ambulantes y turismo en la ciudad de Cusco, Perú. Ha mantenido un prolongado interés investigativo acerca de la manera en que la movilidad humana, como una dimensión importante de la globalización, ha configurado el desarrollo urbano en ciudades de África y América Latina. Actualmente se desempeña como investigadora post doctoral en el Instituto de Estudios de Desarrollo en la Universidad de Utrecht (Holanda) y en el Instituto de Investigación Antropológica de África de la Universidad de Lovaina (Bélgica).

Contacto: grietsteel@hotmail.com

Carlos Sosa es investigador asociado del Instituto de Estudios Interdisciplinarios (IEI) de la Casa de los Tres Mundos en Granada (Nicaragua) y consultor independiente. Es sociólogo de la Universidad Centroamericana, master en globalización y desarrollo en el Instituto de Política y Gestión del Desarrollo (IOB) de la Universidad de Amberes (Bélgica). Ha trabajado en la Universidad Centroamericana, en la Fundación Desafíos y en el Instituto de Investigación y Desarrollo Nitlapan-UCA. En su desempeño profesional ha abordado temas tales como juventud, participación política, ruralidad, migración, estrategias de vida, acceso a recursos naturales y medio ambiente. Sus intereses investigativos incluyen el estudio de estrategias de producción ganadera frente a los actuales retos medioambientales y el estudio de la movilidad como recurso de las estrategias de vida rurales y su vínculo con procesos territoriales más amplios.

Contacto: soscarlos@gmail.com

Gert Van Hecken es economista ecológico. Actualmente trabaja como investigador post doctoral para el Instituto de Gestión y Políticas del Desarrollo (IOB) de la Universidad de Amberes (Bélgica) y el Fondo Nacional para la Investigación Científica de Flandes (Bélgica) (FWO) en temas de gestión ambiental y desarrollo rural. En 2011 defendió su tesis doctoral sobre mercados y pagos por servicios ambientales (PSA) en contextos rurales, basada en una amplia investigación de campo en Nicaragua. Del 2011 al 2013 trabajó en Nicaragua como representante de país para la ONG belga '*Broederlijk Delen*'. Actualmente reside en Nicaragua, donde se desempeña como investigador en colaboración con el Instituto de Desarrollo e Investigación Nitlapan-UCA.

Contacto: gert.vanhecken@uantwerpen.be

Nanneke Winters es investigadora de doctorado en el Instituto de Política y Gestión del Desarrollo (IOB) de la Universidad de Amberes (Bélgica). Tiene una maestría en estudios de desarrollo y estudios latinoamericanos en Holanda, tras su trabajo de campo sobre género, violencia y migración. Su actual investigación de doctorado aborda los vínculos entre la migración y el desarrollo, con un enfoque en la organización familiar transfronteriza, las dinámicas de la ilegalidad y las experiencias locales para la sobrevivencia. Su trabajo de campo se enfoca en los países centroamericanos.

Contacto: nanneke.winters@uantwerpen.be

INTRODUCCIÓN

Johan Bastiaensen, Pierre Merlet, Selmira Flores

El origen y el contexto de este libro es el proceso de cambio hacia un ‘enfoque territorial’ en la estrategia de intervención del Instituto de Investigación y Desarrollo Nitlapan de la Universidad Centroamericana (Nitlapan-UCA, que en lo sucesivo llamaremos simplemente Nitlapan), iniciado en el año 2009 e incorporado a su planificación estratégica para el período 2012-2016. Cuando se inició la discusión interna sobre la necesidad de cambio, el instituto todavía estaba enfrascado en su modelo de trabajo centrado en la venta de servicios (asistencia técnica, servicios legales y asesoramiento empresarial) principalmente destinado a pequeños y medianos productores agropecuarios y a iniciativas de emprendimiento económico de mujeres y jóvenes, con mayor atención en áreas urbanas. También estaba floreciendo su novedosa empresa de arriendo de toretes y vacas como estrategia de modernización del sistema de mediería ganadera. Mientras tanto, también estaba en plena expansión y boyante de auto-confianza su socio estratégico de por vida, la micro-financiera rural más grande, el Fondo de Desarrollo Local. Iban en ascenso la cantidad de personal, el volumen de negocios, las ganancias, la reputación nacional e internacional. Nadie preveía la tormenta que desataría la crisis de los No Pago, iniciada en 2008, que iba a trastornar este alentador panorama de éxito. Pero aun en estas circunstancias, Nitlapan percibía indicios de que la mera oferta de servicios, por exitosos que fuesen, no bastaba para revertir las dominantes tendencias excluyentes y destructoras del medio ambiente, y sobre todo, no bastaba para hacer avanzar a los grupos meta que tenían menos oportunidades.

La percepción de estos indicios suscitó en Nitlapan un proceso de auto-reflexión, cuestionamiento y búsqueda de un nuevo camino de intervención, más efectivo para reducir la pobreza y la desigualdad social, sin dejar de lado las capacidades, los recursos y la experiencia acumulada en la venta de servicios.

El cambio se concibió como una transición de un modelo de venta de servicios centrado en clientes individuales hacia un modelo con ‘enfoque territorial’ que

implica actuar con familias, más que con individuos, y en sinergia con diversos actores locales. Este nuevo planteamiento partió de dos aspectos claves. Por un lado, Nitlapan reconoció que el relativo éxito de clientes individuales para salir de la pobreza no solo dependía de la provisión de servicios acertados para mejorar su producción, sino en gran medida de los factores socio-institucionales en los entornos territoriales, y que son esos factores del entorno los que abren o cierran oportunidades para que una persona y su familia mejoren o se estanquen. Por tanto, había que contribuir a cambiar estas dinámicas socio-institucionales a fin de reducir bloqueos y ampliar espacios para los grupos excluidos. Por otro lado, Nitlapan reconoció que para ello es preciso descentralizar el proceso decisorio en Nitlapan en lo que atañe a las acciones que hay que emprender en territorios particulares. A la vez, resultaba necesario poner en marcha una estrategia de articulación-concertación y de fomento de alianzas estratégicas con otros actores en pro de los cambios territoriales deseados.

Concretar el enfoque territorial ha requerido tiempo en Nitlapan, y las discusiones conceptuales continuaron incluso en el contexto de la publicación de este libro. Las ideas y visiones vertidas en este libro son responsabilidad exclusiva de sus autores y no necesariamente representan la posición institucional de Nitlapan. Nuestra intención no es imponer estas ideas, sino contribuir al proceso de Nitlapan y, esperamos, extender nuestro aporte más allá de esta institución específica, que nos dio la magnífica oportunidad de reflexionar sobre sus desafíos y acciones.

Este libro se enmarca en la cátedra *Xabier Gorostiaga, S.J.*, de la Universidad Centroamericana (que en lo sucesivo denominaremos UCA), que pretende generar nuevas rutas de pensamiento propio y acción en temáticas de desarrollo, educación, ciudadanía, con académicos, investigadores, estudiantes, líderes, actores sociales, a través del estudio, investigación, formación y debate interdisciplinario, crítico, reflexivo, riguroso y propositivo. Este libro es además un producto final del proyecto “Generación de conocimientos y sinergias para el desarrollo rural en Muy Muy y Matiguás”, financiado por el programa académico de cooperación para el desarrollo del Consejo de Universidades Flamencas (VLIR-UOS) de la cooperación belga. El propósito principal de este proyecto de cooperación entre el instituto Nitlapan y el Instituto de Políticas y Gestión del Desarrollo (IOB) de la Universidad de Amberes fue apoyar el proceso de transición de Nitlapan hacia un ‘enfoque territorial’, principalmente con investigación aplicada y el fomento de capacidades académicas vinculado con los desafíos de la transición. El proyecto se enfocó en Muy Muy y Matiguás porque desde el principio Nitlapan había identificado esas dos municipalidades como el territorio piloto de su ‘enfoque territorial’. Posteriormente, y en gran medida debido a los fracasos y éxitos en la consecución de fondos de la cooperación, se decidió integrar a Río Blanco como municipio central para el pilotaje del ‘enfoque territorial’, mientras que las acciones de Nitlapan en Muy Muy casi desaparecieron de la agenda del instituto. Es por esta evolución histórica que se encuentran en este libro contribuciones sobre las tres municipalidades, mismas que forman parte de la llamada ‘vía láctea’ que supuestamente confirma el carácter ganadero de estos territorios (ver adelante).

Todas las contribuciones en este volumen se relacionan de una u otra manera con la cooperación académica en el marco del proceso de cambio de Nitlapan hacia un ‘enfoque territorial’ y con la zona piloto de este enfoque: los municipios de Muy Muy, Matiguás y Río Blanco en el departamento de Matagalpa. Las contribuciones provienen de investigadores-académicos, tanto de Nitlapan y otras entidades de

la UCA, como del IOB de la Universidad de Amberes. También provienen de estudiantes/investigadores júniores y doctorandos, y de un consultor internacional francés que colaboró con Nitlapan desde su inicio, mismo que mantiene contacto y acompañó parte del proceso de cambio estratégico en Nitlapan. En este sentido, el libro es una compilación de esfuerzos y perspectivas desde diferentes ángulos y a veces con diferentes propósitos sobre los temas o el área de interés de este libro. Aunque los capítulos entre sí sin duda se interrelacionan y muchas veces hacen referencia mutua, no es un libro rígidamente coherente y articulado. En particular, no hay que leer el capítulo conceptual como un marco unificador que directamente inspira todas las otras contribuciones. De hecho, esta reflexión teórico-abstracta se construyó como un esfuerzo colectivo al mismo tiempo que se elaboraban las investigaciones particulares para los capítulos, las cuales en ocasiones tienen su propio enfoque y su marco conceptual específico. No obstante, esperamos que esta compilación logre aumentar el entendimiento del ‘territorio’ estudiado, y a la vez lo deje abierto a contribuciones futuras para inspirar las rutas de desarrollo emergentes en esta zona.

El libro da comienzo con un sustancioso capítulo teórico-conceptual (1.1: “Agencia en territorios humanos rurales: una perspectiva socio-constructivista”) en el cual un conjunto de autores ha procurado enriquecer el entendimiento de lo que podrían ser los elementos centrales del ‘enfoque territorial’ del instituto Nitlapan, que en su papel de actor innovador pretende contribuir al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas rurales. Este primer capítulo no solo trata de conceptualizar la emergencia de rutas de desarrollo que abren y cierran espacios para trayectorias individuales como resultado de complejos procesos socio-institucionales, sino que antes también explicita el marco normativo con el cual medir el resultado del desarrollo: el bienestar o la pobreza. La génesis de este texto tiene que ver con la Conferencia Internacional sobre Desarrollo Humano y Enfoque de Capacidad que se organizó en la UCA en septiembre de 2013, y una versión anterior de una parte de este capítulo se presentó como ponencia para esta conferencia. El capítulo conceptual terminó siendo un intento de sintetizar e integrar bibliografías académicas recientes dirigidas a suscitar reflexiones sobre las complejas interrelaciones que subyacen en los procesos socio-institucionales de desarrollo. Esta primera parte concluye con una serie de comentarios críticos sobre nuestro aporte teórico, elaborados por comentaristas invitados: Andrew Cummings, de la Universidad Centroamericana ‘José Simeón Cañas’ de El Salvador; Juan José Romero y Francisco Amador Hidalgo, de la Universidad Loyola Andalucía de España; Luis Murillo, de la Facultad de Ciencias Económicas de la UCA; Tomás Rodríguez, Ligia Gómez y Francisco Pérez, quienes trabajaron por muchos años para el programa de investigación de Nitlapan.

Tras el primer capítulo conceptual siguen tres secciones. La segunda parte, “La ruta de desarrollo de la vía láctea: territorio de ganaderos”, contiene cuatro contribuciones. Los tres autores principales de estos capítulos son investigadores-docentes de la UCA uno de ellos ha culminado su doctorado y los otros están a punto de terminarlo: Juan Carlos Polvorosa (sobre las perspectivas de pequeños y medianos productores de leche en Matiguás); Selmira Flores (sobre género en las cadenas ganaderas) y Pierre Merlet (sobre dinámicas de acceso y apropiación de la tierra).

El primer capítulo de esta segunda parte (2.1: “Las cadenas de lácteos en Muy Muy y Matiguás”) describe en detalle las características de las tres cadenas de

lácteos en esas localidades, a manera de contexto de los procesos que se analizan en los siguientes capítulos. El siguiente capítulo (2.2: “Ruta de desarrollo ganadero lechero: el caso de Matiguás”, de Juan Carlos Polvorosa) presenta un análisis detallado de los tipos de productores vinculados a la ganadería en Matiguás, su acceso diferencial a las cadenas de leche/queso y las consecuencias de ello en términos de participación/exclusión de productores, concentración de riqueza y tierra, y expulsión de pequeños y medianos productores hacia la frontera agrícola. En el capítulo 2.3 (“Colaboración y conflictos de género en la cadena de leche en Matiguás”) Selmira Flores hace un análisis de las relaciones de género en las cadenas ganaderas, consideradas un terreno exclusivo de hombres. La autora logra demostrar que existe una fuerte presencia femenina en el sector, y que en su rol de productoras dueñas de fincas y de ganado hacen una contribución económica, individualmente o como socias de la cooperativa, o bien en su rol de esposas contribuyen a la economía del hogar. Muestra asimismo de qué maneras luchan las mujeres para cambiar ideas y prácticas discriminatorias. El capítulo 2.4 (“Acceso a tierra y rutas de desarrollo en el municipio de Río Blanco”) se enfoca explícitamente en las dinámicas de control sobre los recursos naturales (tierra) en esa zona, particularmente en el acceso a la tierra y a las rutas de desarrollo, y es una contribución de Pierre Merlet, Carmen Collado, Lea Lemoine y Juan Carlos Polvorosa.

La tercera parte del libro, “Rutas de desarrollo subalternas: territorios no ganaderos en la vía láctea”, consta de dos capítulos. El primero, (3.1: “Institucionalidad y rutas de desarrollo: las cadenas de frijol y cacao”), elaborado por Silvia Martínez, Carmen Collado y Milagros Romero, aborda el ambiente institucional que puede facilitar o frenar la inserción de pequeños productores a cadenas de valor con potencial de inclusión, como son las cadenas del cacao y del frijol. Es frecuente que la producción de estos rubros recaiga en familias con poca tierra cuyas actividades y trayectorias de vida han estado desvinculadas de la ganadería dominante, actividad en la que solo ocasionalmente pueden participar, por ejemplo, como mano de obra temporal. El siguiente capítulo (3.2: “Las negociaciones acerca del trabajo del cuidado familiar translocal”), analiza cómo negocian las familias nicaragüenses las tareas del cuidado familiar translocal, a partir de tres factores interrelacionados: la responsabilidad, la movilidad y el poder. Este capítulo ha sido escrito por Nanneke Winters, investigadora del IOB, como parte de su tesis de doctorado.

La cuarta y última parte del libro se titula “Políticas y proyectos con enfoque territorial: el dilema de la ayuda al desarrollo” y consta de cinco contribuciones, todas ellas surgidas de iniciativas desarrolladas, impulsadas y ejecutadas por o con el acompañamiento de Nitlapan. Carlos Sosa, otrora investigador de Nitlapan, aporta la primera contribución (4.1) en el marco de su tesis de maestría: “Buscando abrir caminos: la iniciativa territorial de Nitlapan en Río Blanco”, donde analiza la manera en que Nitlapan impulsa cambios a partir de su experiencia con un proyecto piloto que toma en cuenta dimensiones más colectivas, y cuya mira es promover la participación local y fortalecer la posición socioeconómica y política de los segmentos más vulnerables a partir de procesos a nivel del hogar, de la comunidad y del municipio.

El segundo capítulo (4.2: “Apoyar una ruta campesina de desarrollo en una antigua frontera agrícola: dinámicas territoriales y prácticas de desarrollo en Río Blanco”), de Christophe Maldidier y Silvia Martínez, explora el concepto de

territorio y sus implicaciones para el desarrollo, en la experiencia de un proyecto piloto con enfoque territorial promovido por Nitlapan en comunidades del norte del municipio de Río Blanco, una zona campesina y cacaotera que difiere del sur del municipio, más vinculado a la expansión de la ganadería. Se identifican las fuerzas o las lógicas que operan en la construcción de un territorio, y se analiza la manera en que un proyecto externo incide en lógicas colectivas en torno al territorio.

El siguiente capítulo (4.3: “Los desafíos de un escalamiento incluyente en la cadena del queso en Río Blanco”), de Clément Crucifix, elaborado en el marco de su tesis de maestría, analiza los desafíos respecto a un escalamiento incluyente dentro de la cadena del queso en Río Blanco. Este proceso de escalamiento es parte de otro esfuerzo animado por Nitlapan para facilitar procesos de negociación e inclusión de actores en la cadena. En el año 2012, Nitlapan facilitó un convenio entre un quesero local y varios productores lecheros de la zona con el propósito de mejorar la cantidad y calidad de la producción y propiciar una repartición más equitativa de las ganancias entre queseros y productores de leche. El análisis de la puesta en marcha del convenio y del contexto en que tiene lugar permite entender cómo se configuran las tensiones y relaciones de poder en este mercado, donde no todos los actores disponen del mismo margen de maniobra para mejorar sus posiciones.

El siguiente capítulo (4.4), de Frédéric Huybrechs, Johan Bastiaensen, Davide Forcella y Gert Van Hecken, se titula “Enfrentando la vía ganadera extensiva: potenciales y limitaciones de los pagos por servicios ambientales y de las microfinanzas verdes”. Los autores examinan dos intervenciones de proyectos en los que Nitlapan ha sido partícipe en la zona. Se trata de los proyectos “Enfoques Silvopastoriles Integrados para el Manejo de Ecosistemas” (RISEMP, por sus siglas en inglés) y el proyecto “Mercados Centroamericanos para la Biodiversidad” (CAMBio, por sus siglas en inglés). Como enfoque central de estas intervenciones, los autores subrayan los límites de la gobernanza basada en el mercado, ya que si bien este enfoque permite ver cambios socio-ecológicos en una cadena lineal de causa-efecto derivados de los incentivos monetarios e individuales, ignora las interacciones con el contexto social, político y económico. En otras palabras, omite la complejidad de los territorios en los cuales tienen lugar las intervenciones, dificultando la comprensión de su funcionamiento en el marco de su interacción con las rutas de desarrollo existentes. Al mismo tiempo, los autores argumentan que el éxito que se les atribuye a estos proyectos es solo aparente, dado que no logran revertir las tendencias que atentan contra la naturaleza.

En el capítulo final (4.5: “Inmersión, inserción, escritura y diálogo: mecanismos de aprendizaje para el desarrollo territorial”) René Mendoza parte de la génesis de Nitlapan de ir contra la corriente del desarrollo convencional y en vez de eso optar por el desarrollo alternativo basado en la investigación y el aprendizaje. Reflexiona en la separación que ha tenido lugar en la universidad entre investigación y docencia, así como en la separación que ha ocurrido entre la investigación y las acciones de desarrollo que impulsa el propio instituto. Esa separación tiene su origen en las diferentes maneras de concebir el rol de los actores y la manera en que los propios actores conciben su papel, así como en las diversas formas de interpretar sus interacciones, responsabilidades y contribuciones. El autor plantea cuatro mecanismos estructurales para entender los territorios y retomar la tradición del instituto de experimentar como entidad cambios individuales, cambios de pensamiento y cambios de visión de conjunto, cuatro mecanismos que permitirían

comprender mejor las experiencias y encontrarle sentido (es decir, significado) a la urgencia de generar sinergia entre la investigación, el aprendizaje y las acciones de desarrollo.

PRIMERA PARTE

Hacia un concepto de desarrollo territorial

CAPÍTULO 1.1

Agencia en territorios humanos rurales: una perspectiva socio-constructivista¹

*Johan Bastiaensen, Pierre Merlet, Marc Craps,
Tom De Herdt, Selmira Flores, Frédéric Huybrechs,
René Mendoza Vidaurre, Griet Steel, Gert Van Hecken*

1. Introducción

Ninguna lectura es posible sin lentes conceptuales. Esto también se aplica a este libro, donde intentamos construir una mirada sobre los procesos de desarrollo rural que nos permita hacer un diagnóstico de las rutas de desarrollo en los territorios de los municipios de Muy Muy, Matiguás y Río Blanco, y reflexionar sobre las estrategias de promoción del desarrollo, en particular sobre el llamado ‘enfoque territorial’ de Nitlapan. La elaboración de un marco conceptual para sustentar esta o cualquier mirada inevitablemente implica una serie de decisiones y posicionamientos epistemológicos, éticos y paradigmáticos. El posicionamiento epistemológico obedece a preguntas claves sobre el conocimiento científico: ¿Cómo podemos saber? ¿Cuál es el estatus y la validez de nuestro conocimiento científico?

En este libro pretendemos hacer un análisis científico de los procesos de desarrollo, pero nos ubicamos plenamente en una visión de las ciencias sociales con una perspectiva epistemológica socio-constructivista, no positivista. Esto implica que no pretendemos que nuestro análisis sea una representación ‘objetiva’ de una realidad que existe fuera de nuestra representación, más bien pensamos que la ‘realidad social’ (del desarrollo rural) se construye desde un conjunto de discursos y conocimientos que motivan las acciones de la variedad de actores que con sus acciones y discursos la constituyen. Desde esta visión, el conocimiento generado en

1 Este capítulo se ha beneficiado de las revisiones de José Juan Romero y Peter Marchetti. Los errores y las posiciones aquí expresadas son responsabilidad exclusiva de los autores.

este libro pretende ser un aporte a los ‘campos de batalla del conocimiento’ (Long & Long, 2002) en las arenas políticas del desarrollo. En otras palabras, esperamos que sea un insumo inspirador dentro de los encuentros de saberes de los diferentes actores que impulsan el desarrollo rural.

Este posicionamiento implica que ubicamos nuestro aporte al debate y a la práctica en el campo de lo que Flyvbjerg (2006), siguiendo al filósofo griego Aristóteles, llama la *pronesis*, en distinción del *episteme* y del *techne*. Contrario al *episteme*, que se refiere al conocimiento científico-analítico (que genera conocimientos ‘ciertos y seguros’), y al *techne*, que indica el saber-hacer más práctico, la *pronesis* es una virtud intelectual que es “razonada, y capaz de acción relacionada con efectos que son buenos o malos para las personas” (Aristóteles, citado en Flyvbjerg, 2006, p.370). La *pronesis* se ubica en el campo de los valores humanos y de la actuación e interacción social, y busca contribuir a una práctica ética, es decir, a lo que en lo moral y lo práctico constituye lo ‘bueno’ para los humanos. Con esta ambición, resulta necesario hacer una reflexión ética explícita para desarrollar el marco con el cual intentaremos identificar qué es lo ‘bueno’ para las personas. Este es el objetivo de la primera parte de este capítulo. Partiendo del conocido y renombrado enfoque de las capacidades humanas, inspirado por la teoría de Amartya Sen, desarrollamos una visión más relacional sobre estas capacidades con la cual evaluar los procesos y los resultados del desarrollo rural.

Tras este posicionamiento ético, intentamos articular un marco heurístico desde diferentes inspiraciones teóricas que podría servir como paradigma para analizar e interpretar las rutas de desarrollo. No se pretende aquí construir un marco teórico como la única y correcta mirada para estudiar la compleja realidad de una determinada región rural de Nicaragua, y tampoco intentamos que los capítulos más específicos de este libro sean una verificación empírica de esta teoría. Más bien, fieles a nuestras perspectivas epistemológicas constructivistas y a nuestro marco ético, queremos desarrollar una perspectiva adecuada para interpretar los procesos de desarrollo rural, que abra espacios para un posicionamiento diferente a fin de actuar en interrelación con estos procesos. Queremos influir en la forma en que conciben el desarrollo los actores involucrados, entre los cuales contamos con ustedes, lectores de este libro. Finalmente, esperamos contribuir al encuentro de saberes en los campos de batalla de los conocimientos, y de esta manera cambiar para bien las dinámicas de los procesos de desarrollo. La utilidad y la validez de nuestra contribución tendrán que verificarse en la práctica del desarrollo mismo.

2. El enfoque de capacidades relacionales como marco normativo general

Esta primera sección construye nuestro marco normativo desde el enfoque de las capacidades humanas. Este enfoque, desarrollado originalmente por el economista-filósofo Amartya Sen como una teoría alternativa de la economía del bienestar, ha ganado amplia aceptación en el mundo y lo ha hecho merecedor del premio Nobel de economía en 1998 (Sen, 1999). Su teoría, y en particular su énfasis en el bienestar como una realidad de múltiples dimensiones concretas, ha nutrido tanto el nuevo índice del bienestar en el Informe Anual del Desarrollo Humano del PNUD como la lista de objetivos concretos de los famosos Retos del Milenio para la reducción de la pobreza, acordados por todos los gobiernos

del mundo en el año 2000 como metas para 2015. De esta manera, el enfoque de las capacidades constituye una referencia clave en el debate internacional sobre el desarrollo y para establecer los criterios normativos con que se pueden medir y evaluar sus resultados. La organización de la sexta conferencia internacional de la *Human Development and Capability Association* en septiembre de 2013, que contó con la presencia del propio Amartya Sen y de otros académicos relevantes, como Martha Nussbaum y Sabina Alkire, ha llevado este debate a Nicaragua desde las aulas de la Universidad Centroamericana². Además de esta atención y de la influencia internacional del enfoque de capacidades, la otra razón para aplicar esta teoría es que algunas de sus ideas claves se corresponden directamente con la intuición que dio origen a Nitlapan, según la cual no puede implementarse ningún tipo de desarrollo que sea socialmente innovador sin la motivación endógena y el involucramiento activo de los grupos vulnerables, por ser estos grupos los más interesados en su propio desarrollo.

En nuestro marco partiremos de las ideas iniciales de Amartya Sen, a las cuales en un primer momento agregaremos ideas de otros autores cercanos al enfoque. Posteriormente añadiremos lo que a nuestro juicio son elementos insuficientemente desarrollados o sub-enfocados en la aplicación de las ideas de la teoría de las capacidades humanas, en particular en cuanto a su dimensión política. El punto de partida es la discusión de Amartya Sen sobre ‘el desarrollo como libertad’. Aquí el concepto de libertad tiene un doble sentido, pues se refiere a las libertades sustantivas que tienen que ver con múltiples y heterogéneos logros concretos, y a la libertad de agencia, que se refiere a la capacidad y libertad de acción de las personas. Enfatizaremos que la libertad de escoger no solo atañe a elegir en cuanto al uso de ciertos bienes y servicios para determinados fines, sino que también incluye una dimensión social, y por ende, la opción acerca de determinadas maneras de vivir. Posteriormente analizaremos la relación —no tan sencilla y mediada por diferentes ‘factores de conversión’— entre ingresos monetarios y capacidades humanas. Después reflexionaremos sobre el ‘individualismo ético’ de Sen y hasta qué punto podríamos estar o no de acuerdo con su opción de considerar el bienestar de cada persona humana como criterio final del desarrollo. También indicamos que no debe implicar, ni es aceptable, un individualismo metodológico, dado que las capacidades de cada persona dependen de su inserción socio-institucional³ y de sus posibilidades de contar con la cooperación de otros. El bienestar y la pobreza son consecuencias de procesos relacionales. Desde allí subrayaremos la importancia de las características del entorno socio-institucional

2 A partir de esta conferencia anual de la asociación académica internacional, que promueve el enfoque de las capacidades, se sigue llevando a cabo la discusión sobre los aciertos y las limitaciones del enfoque. Parte de este capítulo proviene de una reflexión anterior que se presentó en dicha conferencia.

3 En este libro utilizaremos a menudo el concepto ‘inserción socio-institucional’ o terminologías afines como ‘entorno’ o ‘ambiente socio-institucional’. Con estos conceptos nos referimos al conjunto de reglas y normas en interacción con las organizaciones y redes sociales desde las cuales las personas desarrollan y viven su vida. Más adelante también utilizaremos el concepto ‘institución’: contrario a su uso en el lenguaje común, se refiere a las ‘reglas y normas’ del entorno socio-institucional, y no a las organizaciones formales (‘instituciones’ tales como un ministerio). En nuestro marco conceptual estas últimas son una clase específica dentro de las ‘organizaciones’ que son una parte de la estructura social (‘organizaciones’ y ‘redes sociales’).

como determinantes de acceso o exclusión, de tener voz o de estar silenciados, y por ende, del alcance de las capacidades de cada cual para generar o no su bienestar soñado. De esta manera se demostrará que lo central en los esfuerzos para reducir la pobreza y la inequidad tienen que ser los múltiples procesos y luchas en las arenas políticas dirigidos a cambiar o a mantener determinadas condiciones socio-institucionales que distribuyen oportunidades y limitaciones. Asimismo, una de las variables claves en el proceso del desarrollo es la distribución de las capacidades ‘políticas’ para incidir en los procesos de aprendizaje y negociación acerca de los objetivos deseados, las identidades sociales y las reglas del juego.

2.1. Bienestar multidimensional y libertad de agencia

La idea central de Sen es que el desarrollo es a fin de cuentas una cuestión de libertades, es decir, de las capacidades concretas de cada persona para escoger y moldear activamente una manera de vivir conforme a lo que esa persona valora y aspira a alcanzar. “Las capacidades de un individuo son todas las combinaciones posibles de ‘funcionamientos’⁴ que son alcanzables por él o ella. Las capacidades son entonces una forma de libertad: la libertad sustantiva de lograr distintas combinaciones valiosas de ‘funcionamientos’ (o, puesto de forma menos formal, la libertad de alcanzar diferentes estilos de vida)” (Sen, 1999, p.75).

Una primera perspectiva que presenta esta visión es que el bienestar y la pobreza son multidimensionales y tienen que ver con logros alcanzados en diferentes esferas de la vida de los seres humanos. Dada esta multidimensionalidad, Sen (1983) concluye que:

el proceso de desarrollo económico tiene que preocuparse con lo que la gente puede o no puede hacer, por ejemplo, si pueden vivir una vida saludable y larga, estar bien nutridos, leer, escribir y comunicar, participar en debates literarios y científicos, etc. (p.754).

Una segunda perspectiva del enfoque de Sen es que, además de logros concretos acerca del bienestar de una persona, la libertad es crucial para escoger, decidir y participar activamente en el diseño y el desarrollo de los contornos de su propia vida. Para alcanzar el desarrollo humano, la libertad de alcanzar aspectos concretos de bienestar (*well-being freedom*) debe de complementarse con la libertad de agencia⁵. La libertad de escoger un nivel de bienestar, o sea, de valorar combinaciones

4 En palabras de Sen: “Los funcionamientos representan partes del estado de una persona: en particular, las cosas que logra hacer o ser al vivir. La capacidad de una persona refleja combinaciones alternativas de los funcionamientos que esta pueda lograr, entre los cuales puede elegir una colección. (...) Algunos funcionamientos son muy elementales como estar nutrido adecuadamente, tener buena salud, etc. (...) Otros pueden ser más complejos, pero seguir siendo ampliamente apreciados como para alcanzar la autodignidad o integrarse socialmente”. (http://www.eumed.net/cursecon/economistas/textos/Sen-capacidad_y_bienestar.htm)

5 Se denomina ‘agencia’ (*agency*, en inglés) a la ‘capacidad práctica’, el ‘poder y saber hacer’ que tienen los agentes sociales para configurar su vida y su entorno social a partir de sus propias acciones. Se refiere a la capacidad de ser un sujeto activo en el desarrollo de su propia vida. Algunos autores también traducen *agency* como ‘agencialidad’, ‘agenciamiento’, ‘capacidad de acción’ o ‘capacidad de incidencia’.

específicas de logros concretos, tiene que relacionarse con la libertad de escoger y dar forma a una manera de vivir. Ni una ni otra pueden verse por separado. La valoración de esta manera de vivir dependerá a la vez de percepciones y normas relacionadas con la importancia intrínseca de estructuras sociales específicas (Ibrahim, 2008, p.402) y de identidades sociales propias deseadas (Escobar, 1995). De esta forma, ilustrando el “carácter esencialmente social de la libertad individual” (Sen, 1999, p.31), la elección de una manera de vivir siempre incluye una dimensión relacionada con la manera deseada de convivir con otros y otras⁶. Esta idea de un contenido más amplio y sustantivo dentro de lo que una persona puede alcanzar como vida deseada está bien ilustrada por una interpretación del concepto de trayectorias de vida que va más allá de los aspectos meramente económicos o materiales de la vida humana, según lo expresa Wallmann (1984, citado en De Haan & Zoomers, 2005):

Las estrategias de vida nunca son sólo un asunto de encontrar o construir una vivienda, transar dinero, tener comida para la familia en la mesa o intercambiar en el mercado. Son también un asunto de tener y hacer circular información, manejar habilidades y relaciones, y afirmar el sentido y la identidad de grupo. Las tareas relacionadas con cumplir sus obligaciones relacionadas con seguridad, identidad y estatus así como las relacionadas con organizar el tiempo son tan cruciales para los medios de vida como lo son el pan y la vivienda. (p.31).

Las trayectorias de vida y el bienestar son entonces tanto una cuestión de logros materiales como una cuestión de significados sociales. En otras palabras, ‘desarrollo’ no es igual a crecimiento económico, ni a aumento de ingresos, y ambos pueden ser muy deficientes indicadores del ‘desarrollo’⁷.

2.2. Más allá del ingreso

Por su parte, Sen subraya que el ingreso monetario es un medio importante para alcanzar logros materiales y significados sociales, sin embargo, solo es un medio entre otros. En efecto, el nivel de ingresos de la gente solo explica de forma parcial (y algunas veces no explica del todo) los logros concretos alcanzados por las personas. Sen (1999, p.70-71) habla de cinco diferentes fuentes de variación (factores de conversión) en cuanto a la transformación de ingreso en capacidades:

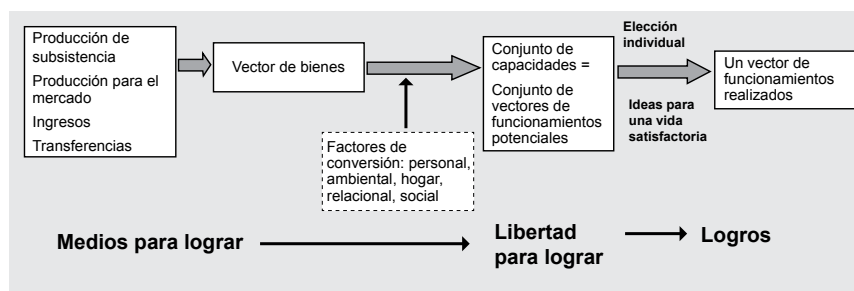
-
- 6 Aunque Sen reconoce el carácter social del ser humano, siempre tiende a subrayar más el ámbito individual debido a que su enfoque desde las ciencias económicas lo lleva a conceptualizar al actor individual separado de su entorno social. (Ver también nota al pie 11).
 - 7 Estas ideas también pueden relacionarse con la idea del ‘buen vivir’ promovida en América Latina por círculos pertenecientes a la llamada ‘nueva izquierda’ como un indicador socio-culturalmente específico de bienestar más allá del mero crecimiento económico y la acumulación de mercancías, expresando también potenciales preferencias por formas no capitalistas de organización económico-social (p. ej., Farah & Vasapollo, 2011).

Cuadro 1: Factores de conversión de ingreso en capacidades

Heterogeneidades personales	Las personas tienen características físicas diferentes según sus niveles de discapacidad, enfermedad, edad o sexo. Dichas características implican necesidades diferentes para cada persona (p. ej., las personas de mayor estatura necesitarán más ingresos para nutrirse que las de complexión menuda).
Diversidades ambientales	Las diferencias en el medio ambiente pueden influir en lo que diferentes individuos logran obtener con un mismo nivel de ingreso (p. ej., personas que viven en climas templados tendrán que gastar más para tener la misma calidad de habitación).
Variaciones en el entorno social	Diferencias concernientes a la presencia/ausencia de bienes públicos, diferencias en cuanto a 'capital social' (p. ej., personas con una amplia red social o que viven en un Estado con buena oferta de servicios públicos necesitarán menos ingresos para acceder a crédito o a educación).
Diferencias en cuanto a percepciones/ perspectivas relacionales	Diferentes niveles de ingresos necesarios para que una persona alcance ciertos logros elementales, como es participar activamente en la vida de la comunidad (p. ej., cuando cambian las normas de vestir y calzar para presentarse en público).
Aspectos de distribución dentro de la familia	Las reglas que se siguen en la distribución de recursos dentro de una familia pueden crear diferencias grandes en cuanto a los logros concretos alcanzados por cada miembro de la familia (p. ej., cuando el hombre adulto y los hijos varones siempre comen antes que las mujeres, incluso antes que la madre o las hermanas).

Fuente: De Herdt & Bastiaensen (2008).

Como estos diferentes factores de conversión afectan la relación entre ingreso y capacidades, Sen (1999, p.70-71) argumenta que personas con el mismo nivel de ingreso económico no comparten necesariamente el mismo nivel de bienestar. La Figura 1, que es una adaptación de Robeyns (2005), resume estas relaciones entre ingreso, medios para alcanzar logros concretos, libertad para alcanzar dichos logros y, finalmente, los logros concretos en sí.

Figura 1: Relación entre medios, libertades y logros

Fuente: Adaptación de Robeyns (2005, p.98).

2.3. Un individualismo ético y no metodológico

El enfoque de capacidades de Sen expresa una valoración fundamentalmente positiva de las libertades y logros personales de cada ser humano: el desarrollo es esencialmente el resultado de las libertades individuales de agencia y de los logros concretos de bienestar de cada individuo. No se trata de las libertades de alguna entidad colectiva, como podría ser la nación, la comunidad, el grupo social o el ‘territorio’, según expresa Deneulin (2008):

A pesar del papel crucial de los arreglos sociales en la construcción de las libertades individuales, Sen es muy renuente a adoptar un enfoque de desarrollo que tenga que ver con sujetos supra-individuales. Aunque los arreglos sociales son vistos como elementos muy importantes en cuanto a mejorar o impedir la puesta en marcha de libertades individuales, siguen siendo tomados en cuenta únicamente en la medida que contribuyen a mejorar o garantizar la existencia de las libertades sustantivas de los individuos. (p.107).

De Herdt y Deneulin (2009) haciendo referencia a Sen (2002, p.85) comentan que para fines evaluativos, la preocupación ética fundamental para evaluar situaciones concretas continúa situándose a nivel de la persona, ya que “las satisfacciones intrínsecas que ocurren en la vida deben ocurrir en la vida de la persona”, aunque “dichas satisfacciones sean la consecuencia de interacciones sociales con otras personas”. (p.179).

Aunque más adelante subrayaremos la importancia y la inevitable dimensión política de los procesos socio-institucionales, tendemos a compartir este individualismo ético como criterio final para evaluar niveles de bienestar: el desarrollo de un territorio rural debe juzgarse en términos de las libertades y de los logros concretos de sus habitantes⁸. En cualquier caso, no consideramos apropiado sacrificar el criterio del bienestar individual en nombre de algún bienestar colectivo abstracto. Sin duda, el bienestar individual tiene mucho que ver con las relaciones sociales y las formas de organización colectiva, pero si bien la naturaleza y la calidad de la relación de cada individuo con otras personas son parte de su bienestar individual, no rempazan el bienestar individual como criterio de desarrollo. Desde una perspectiva instrumental, los procesos socio-institucionales colectivos son un determinante clave de las capacidades individuales, pero precisamente por su rol instrumental no sustituyen el criterio del bienestar de cada persona (ver también el Recuadro 1).

8 El éxito del enfoque de Sen entre los círculos dominantes del desarrollo —que son poco proclives a abordar explícitamente los inevitables dilemas políticos— en parte podría deberse a que se presta a encubrir la inevitable dimensión política de los procesos socio-institucionales que condicionan las libertades de las personas. Aunque Sen (1999) enfatiza la necesidad de decisiones políticas, tiende a situar las opciones en términos de priorizar los objetivos, más que en las formas institucionales para alcanzarlos. Esto implica el riesgo de que una selección de objetivos concretos de reducción de pobreza al final pudiera justificar los medios para lograrlo (p. ej., despojar a familias campesinas de sus tierras y de sus modos de vida para transformarlos en trabajadores y/o recipientes de programas sociales en una economía empresarial ‘modernizada’). Sin embargo, como demostramos en esta primera parte, una lectura más detenida de la teoría de Sen nos enseña que no es posible sustituir las libertades de bienestar y de agencia de los actores involucrados por una lista de objetivos pre-determinados e impuestos desde fuera.

Recuadro 1: Debate sobre el criterio del bienestar individual

Considerar el bienestar de cada persona como criterio para medir los resultados del desarrollo fue intensamente discutido entre los co-autores de este capítulo. Varios identificaron el riesgo de adoptar una perspectiva demasiado individualista ('neo-liberal', según algunos) que niega la importante dimensión social y colectiva tanto de los procesos para lograr el bienestar de las personas como del bienestar mismo. Por esta razón enfatizamos que nuestra posición refleja un individualismo ético (cada persona como criterio final), pero no metodológico (la dimensión colectiva es crucial para lograr y definir el bienestar). Como hemos argumentado, el bienestar de cada persona se evalúa según los valores que tiene cada persona en cuanto a lo que es 'una buena vida', lo que incluye una valoración de las diferentes 'maneras de vivir' y de la vida en sociedad que va más allá de los logros en términos de consumo de bienes y servicios. Tomar el bienestar de cada persona como criterio nos llevará inevitablemente también a una valoración de diferentes formas de organización socio-institucional de la economía y la sociedad, aunque sea por la vía de la valoración de las personas mismas.

En este contexto se hizo referencia al concepto de 'bien vivir', originalmente desarrollado desde las resistencias de las culturas indígenas en América Latina, que da prioridad a la 'comunidad' y donde el conjunto de la sociedad es más importante que sus partes (las personas). Sin embargo, precisamente por el contenido de valores sociales dentro del criterio del bienestar individual, no creemos que nuestra posición tenga que llevar a priorizar al individuo sobre el colectivo. Lo que sí implica, es que a fin de cuentas corresponderá a las personas determinar conjuntamente en qué consiste la organización social-colectiva que consideran más adecuada y deseada.

Otro problema con este criterio son los intereses de las generaciones futuras que no están sentadas en las mesas de aprendizaje y negociación actuales. Con mucha razón se podría argumentar que habría que incluir a las personas del futuro, aunque dados los altos márgenes de incertidumbre que vinculan nuestras actuales acciones con el futuro, obviamente no queda claro de antemano cómo hacerlo. Finalmente, desde una mirada más radical también se podría criticar la perspectiva antropocéntrica —centrada en los intereses de los humanos— de este criterio y argumentar que la naturaleza no humana también tiene sus derechos inalienables y que nuestro 'especie-ismo' no se justifica (p. ej., Singer, 2009).

Sin embargo, este individualismo ético no debe confundirse con un 'individualismo metodológico', lo que implicaría que los logros concretos y los funcionamientos deben explicarse exclusivamente en términos de elecciones y acciones individuales (Alkire, 2008; De Herdt & Deneulin, 2009; Ibrahim, 2008). Como indicamos en las citas previas, el mismo Sen reconoce que los arreglos sociales son elementos decisivos que propician o impiden tanto la agencia humana como las libertades individuales sustantivas. "La agencia no es una 'tabula rasa', al contrario, es el resultado de ciertas formas de vivir juntos (...)" (Deneulin, 2008, p.119).

Las elecciones individuales no pueden explicarse sin hacer referencia al significado social que tienen más allá de la persona misma. Retomando las palabras de Sen (1999):

(...) las definiciones que se tienen a nivel individual de los conceptos de justicia y propiedad, que tienen una influencia sobre los usos específicos que la gente hace de su libertad, dependen de asociaciones sociales, en particular de la creación iterativa de percepciones públicas y de la comprensión colaborativa de problemas y soluciones (p.31).

Deneulin (2008) cita a Evans (2002) al comentar que esto implica que

(...) mi capacidad de elegir alguna vida deseada y valorada depende muchas veces de las posibilidades de actuar junto con otros que tienen iguales razones para valorar cosas similares. La propia capacidad de elegir (y por tanto de actuar) puede ser, en esencia, más una capacidad colectiva que una capacidad individual (p.220).

Dada esta naturaleza interactiva de la agencia de los individuos, la libertad no se puede atribuir a individuos aislados, sino que es el resultado de relaciones sociales. En otras palabras, es la manera de vivir y actuar junto con otros y otras lo que propicia o restringe la posibilidad de llevar adelante la vida que los individuos valoran.

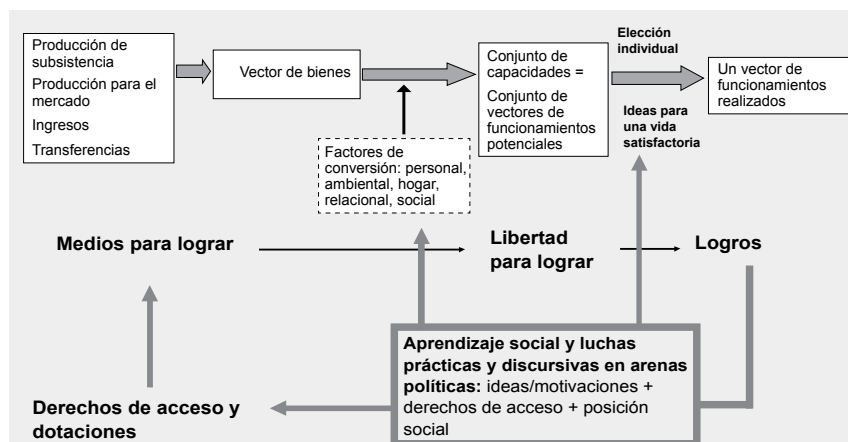
2.4. Un enfoque relacional de la pobreza y del bienestar

La interpretación que hacemos del enfoque de capacidades apunta a que los arreglos sociales y los factores socio-institucionales posibilitan o impiden las acciones individuales (Figura 1), en particular en cuanto a la influencia que dichos elementos tienen sobre los factores sociales de conversión y sobre la concepción de lo que es una vida buena y valiosa (aspectos que intervienen en las decisiones individuales). Para identificar estas esferas sociales que impiden o posibilitan acciones individuales, debemos completar el esquema estático de Robeyns y prestar atención explícita a las dotaciones y derechos de acceso individuales que están en el origen de los medios para alcanzar logros concretos y que al mismo tiempo son parcialmente el resultado de los procesos socio-institucionales en movimiento, y de las capacidades (relativas) de las personas para influir en ellos (ver Figura 2).

Existen tres áreas en las cuales intervienen dichos factores socio-institucionales:

- 1) La definición de los derechos de acceso de la gente a los recursos y oportunidades para intercambiar bienes y servicios.
- 2) La interacción entre factores sociales de conversión e ingreso económico, que moldea las capacidades reales de la gente;
- 3) Las ideas individuales sobre lo que es una buena vida, ya que estas inspiran y condicionan las decisiones de los individuos en cuanto a la vida —y la manera de vivir (juntos)— que valoran.

Figura 2: Conexión entre medios, libertades y logros concretos: el papel de las retroalimentaciones socio-institucionales



Fuente: Adaptado de Robeyns (2003, p.12).

Este análisis va más allá de la mera evaluación de los logros concretos que pueden ser alcanzados por pobladores en zonas rurales, pues enfoca los procesos socio-institucionales que producen las condiciones desde las cuales las personas realizan los logros concretos. En particular, buscamos un marco analítico que nos guíe para hacer una evaluación y un análisis crítico de los procesos de desarrollo de territorios rurales, así como de su articulación con las intervenciones externas. Por ello añadimos al enfoque de capacidades una dimensión dinámica y recursiva, como argumenta Ibrahim (2008, p.402) cuando dice que “(...) es necesario poner más énfasis en la relación bidireccional entre capacidades individuales y estructuras sociales”. Este aspecto está representado en la Figura 2 por las flechas de retroalimentación socio-institucional, que son el resultado de procesos continuos (explícitos e implícitos) de creación conjunta, además de luchas discursivas y prácticas en una multiplicidad de arenas políticas⁹. Estos procesos creativos, constructivos y/o conflictivos tienen que ver con tres estratos del contexto institucional: “la ‘estructura social’ (organizaciones, redes, relaciones sociales); las ‘reglas como instituciones’ (estatales y no-estatales) y la ‘cultura’ (costumbres, tradiciones, percepciones, identidades)” (Bastiaensen, De Herdt, Vaessen, 2002, p.10).

9 Adoptamos aquí el concepto de ‘arena política’ definido por Bierschenk y Olivier de Sardan (1998, p.240). Para estos autores, una arena política es cualquier “espacio de enfrentamiento concreto entre actores sociales que interactúan en torno a asuntos similares”. Con esta definición se enfatiza que los procesos de negociación no se implementan únicamente dentro de los órganos políticos oficiales diseñados para cumplir esta función, como serían los parlamentos o las comisiones municipales, sino más bien dentro de cualquier esfera social donde se discuten ideas, reglas y procesos organizativos.

El marco socio-institucional, con su papel a la vez facilitador y restrictivo, determina en gran medida las capacidades de que disponen las personas, y por tanto, las trayectorias de vida alcanzables por diferentes tipos de personas dentro de la sociedad. El bienestar, conceptualizado como disponer de ciertas capacidades, y la pobreza, definida como una privación relativa de capacidades, deben entenderse como el resultado de procesos relacionales e institucionales que se implementan en una multiplicidad de arenas políticas. Estas arenas políticas condicionan las oportunidades y los obstáculos que influyen en la emergencia de rutas de desarrollo concretas. Según De Haan & Zoomers (2005), las rutas de desarrollo corresponden a

patrones de medios de vida que surgen de procesos de coordinación entre actores. La coordinación emerge de la implementación de comportamientos estratégicos individuales, inmersos dentro de un repertorio histórico específico y de procesos de diferenciación social, que incluyen relaciones de poder y procesos institucionales, los cuales predeterminan la posterior toma de decisión (p.43).

Dado que tanto la agencia como las capacidades individuales dependen de procesos de mediación relacional, la emergencia de estas rutas colectivas facilita o restringe la puesta en marcha de ciertas trayectorias de vida individuales.

La puesta en marcha de trayectorias individuales exitosas no es entonces únicamente consecuencia de algún espíritu emprendedor heroico e individual y de una perseverancia disciplinada. Asimismo, la pobreza no es consecuencia de una mera falta de espíritu y disciplina de individuos aislados. Si bien las características individuales de la gente pueden desempeñar un papel importante, el éxito para desplegar un proyecto propio deseado depende de la existencia de un contexto catalizador que emerge desde procesos colectivos y que hace posible la puesta en marcha de dicho proyecto. De la misma forma, el fracaso en la realización de un proyecto muchas veces es el resultado de la falta de un contexto favorable. Además, el contexto socio-institucional también produce y limita las percepciones de los individuos en cuanto a posibles ajustes deseables, factibles y realistas en sus trayectorias de vida. Como bien indica Appadurai (2004, p.63), la consecuencia de esto es que algunos de los grupos sociales pobres también pueden estar privados en su ‘capacidad de aspirar’, es decir, su capacidad de imaginar trayectorias de vida más valiosas. Esta privación de la imaginación erosiona su motivación para esforzarse por alcanzar ‘mejores’ trayectorias.

En esta conceptualización, los ‘pobres’ son entonces los individuos que no pueden vivir la vida que valoran por ser los “que por una razón u otra, casi sistemáticamente terminan en el lado perdedor en las múltiples negociaciones sobre el acceso a recursos y oportunidades” (Bastiaensen, De Herdt & D’Exelle, 2005, p.981). En otras palabras, estos actores están ‘relativamente’ privados de sus capacidades porque el contexto institucional y las arenas políticas en que están inmersos no son propicios para poner en marcha los ajustes que podrían desear en sus trayectorias de vida. Esto es en gran medida la consecuencia de que sus capacidades sociales, políticas y culturales son más débiles, lo que limita su capacidad de hacerse oír, y por tanto, de incidir en los procesos que producen y reproducen ideas, normas y redes sociales habilitadoras o restrictivas.

2.5. Negociaciones y voz para lograr cambios institucionales beneficiosos

Al leer con esta perspectiva el enfoque de las capacidades se destaca la importancia crucial de la capacidad de negociación de los individuos en los procesos de continuidad y cambio institucional que determinan las oportunidades y limitaciones que afectan a sus capacidades¹⁰. Sin embargo, un problema central es que las personas más pobres y menos privilegiadas de la sociedad son precisamente las que están inmersas en un contexto institucional que afecta negativamente su capacidad de negociación, misma que, por sus efectos en los procesos de exclusión y restricción de sus capacidades, es en definitiva la principal causa de su pobreza. Las teorías actor-estructura, como es la teoría de la estructuración desarrollada por Giddens (1984) o la sociología del desarrollo de Long (2001)¹¹ defienden la idea de que la agencia individual no puede escapar de la influencia estructural, sea esta habilitadora o limitante, de un contexto institucional heredado y construido desde las correlaciones de fuerzas históricas.

Sin embargo, la naturaleza y el grado de determinación que juega este contexto sobre la agencia de los actores pobres están aún sujetos a debate. Giddens y Long argumentan que la estructura no debe verse como un repertorio inflexible que no permite cambios. Al contrario, tiene que entenderse como un marco de orientaciones generales que siempre necesitan ser reinterpretadas y recreadas según las situaciones, y que dejan siempre ciertos grados de libertad, incluso para los más oprimidos. Esto crea oportunidades para cambiar la estructura a través de la agencia. Sin embargo, para que dicho cambio sea efectivo y socialmente viable se necesita convencer y agrupar a suficientes individuos, tanto en cantidad como en calidad (o sea, individuos relevantes para lograr el cambio en el entorno socio-institucional, habilitador y limitante de las capacidades).

10 La idea de ‘negociación’ es útil y poderosa para destacar procesos de dominación y exclusión, pero también conlleva el riesgo de que se equipare con ‘negociación de actores individuales en espacios de mercado’, donde hay pocas oportunidades de ganar-ganar, y la ganancia de uno es casi siempre la pérdida del otro. Nuestra referencia al concepto de ‘negociación’ no debe entenderse desde esta perspectiva conflictiva únicamente, y reconoce la posibilidad y la deseabilidad de la construcción negociada de iniciativas de interés en común y de un sentido de gestión conjunta del patrimonio humano-ecológico (*joint stewardship*).

11 Estas teorías son más sociológicas y difieren del enfoque de Sen. Como argumentan De Herdt y Bastiaensen (2008, p.345), en el fondo, “Sen no consigue diferenciarse de la manera de pensar de los economistas que conceptualizan claramente a los individuos independientemente del entorno en el cual se mueven (Townsend, 1983, p.668; Zimmerman, 2005). Aunque el enfoque de capacidades profundiza de forma novedosa el concepto de ‘conjunto de restricciones’ con el objetivo de alcanzar un entendimiento más preciso de las diferentes condiciones enfrentadas por cada individuo, continúa conceptualizando al ‘individuo’ y a esas ‘condiciones’ como entidades estables y analíticamente separadas. Sin embargo, una vez que aceptamos la naturaleza interactiva de las relaciones entre individuos, ellos mismos parte de un entorno específico, esta forma de pensar inevitablemente se vuelve problemática. Los individuos cambian en parte en reacción a circunstancias que no han creado ellos mismos, se adaptan a ellas pero al mismo tiempo las vuelven a crear/construir de forma continua y es precisamente al reconocer esta relación bidireccional que se identifica la libertad.” Y esta libertad se refiere a las capacidades, al ‘poder hacer’ de diferentes personas, junto con o en contradicción con otras, para reproducir o cambiar las circunstancias estructurales vigentes en diferentes arenas políticas pertinentes.

El cambio institucional es por ende una cuestión de acción colectiva agregada. Cleaver (2007) califica las posiciones de Long y Giddens como muy optimistas, y señala varios factores socio-institucionales que limitan de forma muy clara la capacidad de los actores pobres de ejercer una agencia efectiva en torno a las negociaciones sobre las reglas socio-institucionales¹². Ella llama la atención acerca de:

- 1) El papel limitante de ciertas visiones del mundo que son perjudiciales para los actores pobres porque los privan de su 'capacidad de aspirar'. Un ejemplo podría ser la interiorización, entre las capas menos privilegiadas, de que la organización social 'naturalmente' requiere un mando vertical y autoritario, lo que les inhibe de exigir transparencia y rendición de cuentas al igual que participación activa y democrática en las organizaciones. Otro ejemplo conocido es la aceptación e incluso la reproducción de ideas machistas por las mujeres, lo que las auto-limita en sus ambiciones personales.
- 2) La existencia de prácticas sociales excluyentes y que son fuente de explotación. La discriminación por raza, edad o género son ejemplos claros.
- 3) El impacto negativo de la dependencia clientelista de los actores pobres frente a los poderosos. Ser directamente dependiente de 'patrones' con recursos, contactos, capacidad para amenazar y proteger, que son claves para la sobrevivencia de los actores pobres, inevitablemente limita sus posibilidades de cuestionar abiertamente la visión de los 'patrones'.
- 4) La existencia de normas y reglas sociales injustas que implican capacidades de negociación desiguales. Aquí se puede pensar, por ejemplo, en las normas de modestia y de respeto que tienen que observar mujeres jóvenes hacia los mayores y que les impiden expresar sus ideas en público.

Las perspectivas de Cleaver (2007) cuestionan el potencial que tienen las negociaciones abiertas y explícitas entre múltiples actores en espacios públicos para ampliar los espacios socio-institucionales para grupos pobres. Como indica Scott (1990), en particular en situaciones más cerradas de dominación, la generación de una verdadera alternativa desde los grupos dominados requiere la acumulación de nuevas ideas, motivaciones y proyectos concretos durante un largo periodo previo de contestaciones y resistencias clandestinas y solo a veces abiertas.

2.6. La paradoja de las intervenciones de desarrollo

Independientemente del nivel de optimismo o pesimismo que se pueda tener en cuanto a los márgenes de maniobra de los actores para que puedan emprender con eficacia su agencia, este análisis genera una paradoja y un dilema metodológico básico en lo que concierne a estrategias e intervenciones destinadas a reducir la

12 El aporte de Cleaver (2007) se focaliza en la agencia y los procesos de negociación en torno a recursos naturales, pero nada impide que su argumento pueda aplicarse a lo que sucede en otras arenas políticas (p. ej., dentro de las cadenas de valor).

pobreza. La paradoja está en que la pobreza es, por definición, una relativa falta de capacidades, esencialmente de capacidad de negociación. Esta falta de capacidades hace que los actores menos privilegiados no puedan salir de la pobreza por sí solos.

Sin embargo, aunque las organizaciones de desarrollo recurren al concepto y a estrategias de empoderamiento para aumentar las capacidades de los actores a fin de que estos puedan salir de la pobreza, el empoderamiento no es algo que se pueda entregar como se entregan semillas, alimentos o libros, es decir, como bienes tangibles. En efecto, una modalidad de desarrollo en la cual prevalezca la simple entrega de capacidades desde actores externos que saben y pueden —lo que Long (2001, p.89) llama ‘el modo de desarrollo de entrega’— no puede incrementar la agencia autónoma de los actores con limitaciones, al contrario, la irrespeta y la atropella. Long llama a esto (2001, p.89) el “dilema central de las intervenciones de desarrollo: no importa cuán firmes sean el compromiso y las buenas intenciones, siempre se tiende a importar la idea de actores externos poderosos apoyando a actores internos sin poder”.

En línea con el marco de capacidades relacionales que hemos presentado, podemos decir que si bien es posible brindar servicios y recursos a los actores — como gobierno, como donante, como ONG o como iglesia— si el objetivo final es la reducción de la pobreza no se puede llevar automáticamente el desarrollo a los actores bajo un esquema de transferencia de arriba hacia abajo, sea de recursos, de saber-hacer o de poder. El resbalón teórico aquí estriba en concebir el poder como una ‘cosa’ que pertenece a un determinado actor, y no como lo que real e inevitablemente es siempre: una relación social. No hay nadie sin poder, ni tampoco nadie con todo el poder, ni siquiera hay un poder seguro. Para las y los actores con poca capacidad no vemos otra alternativa que ganar por sí mismos una agencia mayor y más autónoma, incluso frente a las ideas, normas y redes sociales bienintencionadas que promueven los actores del desarrollo externo¹³. En efecto, esos actores externos inevitablemente son parte de las continuas luchas sobre las ideas, normas y reglas organizacionales, y deben involucrarse explícitamente en dichas luchas. Partiendo de esta idea central, Long (2001) subraya la necesidad de enfocarse en las prácticas en la interfaz social entre actores externos y actores locales:

La preocupación por las prácticas de intervención le permite a uno enfocarse en las formas emergentes de interacción, procedimientos, estrategias prácticas y tipos de discursos y categorías culturales presentes en contextos específicos. También permite tener en cuenta la existencia de ‘múltiples realidades’ alrededor de los proyectos de desarrollo (con lo cual nos referimos a los diferentes sentidos e interpretaciones de objetivos y medios que les atribuyen diferentes actores) y las luchas que son generadas por estas percepciones y expectativas diferenciadas. (...) La intervención

13 No debemos caer en la trampa de una ‘dicotomización’ artificial entre pobres (supuestamente locales) y no pobres (externos). Los supuestos pobres no son necesariamente pobres en todos los aspectos: tal vez carecen de ciertos recursos y capacidades, pero disponen de otros. Y conforme a las circunstancias, la dicotomía no es tanto entre local-externo, sino p. ej., entre hombres-mujeres, viejos-jóvenes, indígenas-blancos-mestizos, urbanos-rurales, ganaderos-agricultores, etc.

planificada es un proceso transformacional que se re-configura de manera permanente a través de su propia dinámica organizativa, cultural y política, así como por las condiciones específicas encontradas o creadas por el proyecto mismo, incluyendo las respuestas y estrategias de grupos locales que pueden luchar para definir y defender sus espacios sociales, fronteras culturales y posiciones estratégicas dentro del plano más amplio de poder (p.72).

Para quienes optan por apoyar a los diferentes grupos vulnerables y excluidos, el reto consiste en dos cuestiones complementarias: entender la producción de la exclusión y de los despojamientos de capacidades (Casolo, 2011), y responder a nacies alianzas creativas y efectivas que permitan a dichos actores descubrir por sí mismos cambios más beneficiosos en sus trayectorias de vida, incrementar su capacidad de negociación social (incluso en relación con las agencias de desarrollo) y por ende generar condiciones que les permitan aumentar su agencia y generar una vida más satisfactoria.

Desde esta conclusión normativa general, procederemos ahora a elaborar un marco heurístico aplicado al tema del desarrollo rural y la promoción de la reducción de la pobreza rural. Este marco nos va servir de lente conceptual para nuestro análisis de la emergencia de las rutas de desarrollo en los territorios de Muy Muy, Matiguás y Río Blanco, y los esfuerzos de Nitlapan para reubicar sus 'estrategias de desarrollo' frente a los procesos en estos territorios.

Partimos de los conceptos de sistemas socio-ecológicos complejos y de gobernanza poli-céntrica, que nos permiten enfocarnos en las dinámicas de retroalimentación entre actores y estructura, y nos indican que la existencia de estas retro-alimentaciones e interacciones conduce a una realidad que 'emerge' de tales procesos. Posteriormente analizamos los tres niveles del contexto socio-institucional: la estructura social, las instituciones o reglas del juego, y las ideas o la cultura. Subrayamos que estos niveles operan y evolucionan en constante interacción entre sí y con el entorno ecológico. Esta reflexión teórica nos lleva posteriormente a conceptualizar el desarrollo rural como el resultado emergente de estas complejas interacciones en territorios humanos, conducente a la cristalización de determinadas rutas de desarrollo que abren o cierran oportunidades para trayectorias de vida de diferentes grupos. En este marco reflexionamos también en el llamado 'enfoque de desarrollo rural territorial', promovido entre otros por la red RIMISP (Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural, ver adelante), con el cual compartimos varias ideas, pero que tratamos de complementar en algunos aspectos. Terminamos enfatizando el papel clave de los actores, y en particular, de las personas y hogares que desde sus estrategias de vida tratan de desarrollar y mejorar sus trayectorias particulares sobre las rutas de desarrollo en los territorios humanos rurales.

3. Desarrollo rural como resultado emergente de complejos procesos territoriales

Desde nuestro marco normativo general, pasamos a construir un marco heurístico-operativo que pueda utilizarse en la interpretación de los procesos de desarrollo rural. Este marco debe verse como el lente con el cual miramos la realidad rural nicaragüense, concretando los principios generales presentados hasta ahora. Para aprehender¹⁴ los procesos que generan las rutas de desarrollo¹⁵ que abren o cierran oportunidades a diferentes grupos sociales, es inevitable cierta simplificación en razón de la cantidad de variables e interacciones que inciden en ellas. Nuestro marco interpretativo procura evitar una simplificación exagerada, aunque reconocemos de antemano que por definición no podrá cubrir la totalidad y complejidad de la realidad cambiante. A la vez, a través de su mirada específica, intenta ser un marco inspirador de las acciones de los actores, y de esta manera, co-constituyente de la realidad en sí.

Conceptualizamos las rutas de desarrollo rurales en determinados territorios físicos como el resultado que emerge de complejos procesos socio-institucionales y físicos que tienen lugar en un espacio socio-ecológico determinado. Dichos procesos socio-institucionales son la traducción de determinadas correlaciones de fuerzas, operan a múltiples niveles y cruzan diferentes escalas temporales y espaciales que, a su vez, se encuentran en permanente interacción.

3.1. Dos pilares del marco heurístico: sistemas socio-ecológicos y poli-centrismo

Para construir nuestro marco de interpretación partimos de una caracterización general de los territorios rurales como sistemas socio-ecológicos complejos, y de su gobernanza poli-céntrica como dependiente de un conjunto de centros decisorios en diferentes niveles sin orden jerárquico predefinido claro.

3.1.1. Mirando los territorios rurales como sistemas socio-ecológicos

Si bien nuestro interés radica en el análisis de los procesos de desarrollo humano, no podemos mirar a los seres humanos sin mirar su entorno ecológico. Gran parte de las actividades humanas en áreas rurales dependen de las características de los recursos naturales disponibles dentro de los ecosistemas. Pero a la vez, las actividades que realizan las personas ejercen una influencia determinante (y creciente) sobre los ecosistemas a través de numerosos intercambios de materia, energía y desechos (Limburg, O'Neill, Constanza & Faber, 2002; Martínez Allier, Kallis, Veuthey, Walter & Temper, 2010; Martínez Allier, 1999). Esto nos lleva a conceptualizar las sociedades rurales como sistemas socio-ecológicos, donde lo humano y lo natural

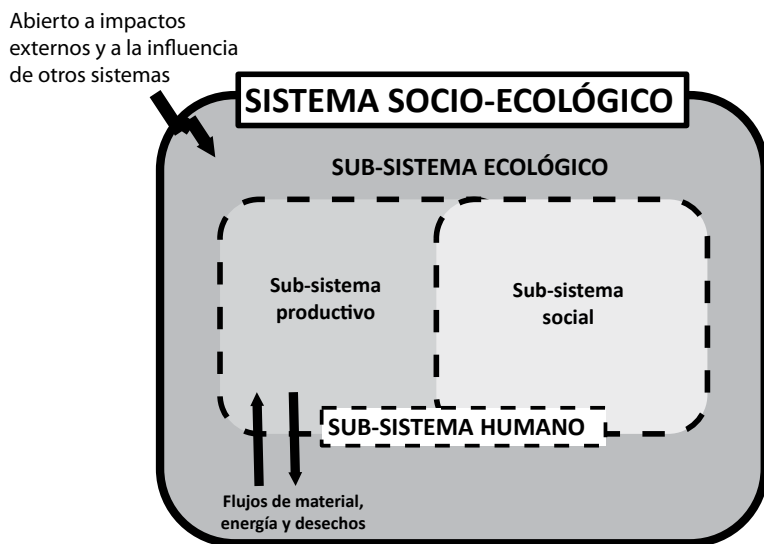
14 Utilizamos el término 'aprehender' para indicar que es más que solo 'aprender' o 'entender'. Tiene el doble sentido de 'entender' y de 'apropiarse' e 'interiorizarse'; implica 'captar' y 'dar sentido'.

15 Este concepto clave será detallado en las páginas siguientes.

están en continua interacción. La realidad rural debe entonces entenderse como el resultado histórico de las interacciones, desde diferentes escalas de tiempo y espacio, entre el comportamiento humano, el contexto socio-institucional y los procesos físicos de los ecosistemas naturales.

Siguiendo la línea de Ostrom y Cox (2010), nuestra visión considera entonces la realidad rural como un sistema socio-ecológico, lo que implica que la evolución de esa realidad rural resulta de un proceso de co-evolución de lo que podemos llamar un sub-sistema ecológico con un sub-sistema humano, este último teniendo una dimensión productiva y social, y todos en una interacción profunda y permanente (ver Figura 3).

Figura 3: Dimensiones del sistema socio-ecológico rural



Fuente: Elaboración propia.

Un aspecto clave aquí es que ninguno de estos sub-sistemas existe por sí mismo de forma independiente, al contrario, solo existen en interacción el uno con el otro¹⁶. Es imposible desconectar el sub-sistema humano de sus interacciones con el sub-sistema ecológico. De la misma manera, no es posible hoy en día desconectar el sub-sistema ecológico del sub-sistema humano, dado que la gran mayoría de los paisajes rurales y la totalidad de los ciclos ecológicos han sido co-producidos por la actividad humana, y por ende, pueden considerarse como ‘ecosistemas cultivados’,

16 Hukkinen (2014, p.101) argumenta que la conceptualización de los sistemas socio-ecológicos en la perspectiva de Ostrom, que adoptamos en parte aquí, conlleva el peligro de seguir fomentando una dualidad equivocada entre el sub-sistema humano y el sub-sistema ecológico. Para este autor, aunque esta conceptualización reconozca la dependencia del sub-sistema humano respecto del sub-sistema ecológico (lo que considera un gran avance en comparación con la desatención previa al respecto), no subraya suficientemente las profundas y múltiples interrelaciones entre lo humano y lo natural y tiende más bien a mirarlos por separado.

como han argumentado con acierto Mazoyer y Roudart (1997, 2002) en su teoría de los sistemas agrarios¹⁷.

Otro aspecto importante es que esta visión subraya que estos sistemas socio-ecológicos —vistos desde un territorio específico— no están aislados de otros sistemas más allá del territorio geográfico considerado. Como veremos adelante, cualquier sistema socio-ecológico es siempre abierto y permeable, con múltiples e importantes interferencias e interacciones con sistemas externos. Si consideramos que el territorio es un sistema socio-ecológico, resulta que la delimitación misma del territorio —de aquello que está dentro o fuera—, siempre es un aspecto problemático, tanto en lo conceptual como en lo operativo. Los territorios siempre serán entidades ‘plásticas’, dinámicas, diferentes según la perspectiva y el propósito de cada cual. Por tanto, la definición de sus límites siempre será inevitablemente contestada y negociada (ver adelante las características complejas de los sistemas socio-ecológicos).

Aquí hay que subrayar el carácter complejo de la evolución de los sistemas socio-ecológicos. De hecho, ‘complejo’ no es lo mismo que ‘complicado’ (Martin & Sunley, 2007, pp.577-578). Un avión es un sistema complicado: tiene kilómetros de cables, multitud de mecanismos, componentes y sistemas eléctricos y mecánicos, motores, cisternas, tuberías, aparatos de comunicación, radares, infraestructura para preparar alimentos y albergar a los pasajeros, etc. Pero con todo lo complicado que sea y aunque su manual operativo impreso sea muy voluminoso, es posible describir hasta el último detalle del avión y predecir con alto margen de certeza cómo se va comportar en cada situación. Si bien se requiere todo un equipo de ingenieros para entenderlo y manejarlo, sigue siendo una maquinaria coherente y predecible.

En contraste, un territorio rural como sistema socio-ecológico es complejo. Es decir, dada la interacción permanente entre múltiples variables interconectadas a través de sus diversos componentes no es posible aislar el funcionamiento de uno solo de sus elementos del de los otros elementos con los cuales interactúa¹⁸. Y la interacción de un determinado elemento con otros elementos en variadas configuraciones puede causar que no siempre se comporte de la misma manera. Igual que en los organismos biológicos, surgen grados de incertidumbre, de desorden y de indeterminación. La interconexión de todo con todo y los efectos impredecibles que pueden ocurrir por interacciones inesperadas con un contexto cambiante hacen difícil desagregar el sistema en fragmentos aislados y controlables¹⁹ (Chambers, 2010; Ramalingham, 2013). En consecuencia, el comportamiento del sistema es más que la simple suma de sus componentes.

17 Esto no impide que la distinción entre sub-sistemas ecológicos y humanos siga siendo pertinente, dado que ambos sub-sistemas se caracterizan por racionalidades y lógicas diferentes (comportamiento y decisiones humanas versus interacciones naturales inconscientes; p.ej., el ciclo de agua o de nutrientes), que operan a diferentes escalas temporales y espaciales (una vida humana particular en un lugar versus una cuenca a mediano plazo) (Limburg et al., 2002).

18 Este análisis de la complejidad se basa en la síntesis de Martin y Sunley (2007, p.578).

19 Es sabido que esto es la causa de la inoperatividad del marco lógico en la gestión del desarrollo, porque casi siempre los supuestos sobre el contexto son deficientes o no se cumplen, lo que da lugar a retroalimentaciones que causan múltiples efectos inesperados y que difícilmente se pueden incorporar en la gestión del ‘desarrollo por resultados’ y su lógica burocrática (Giovalucchi & Olivier de Sardan, 2009).

3.1.2. Poli-centrismo

Los procesos sociales que son la base de la evolución de estos sistemas socio-ecológicos y, por ende, del desarrollo rural en general, no surgen ni están localizados en jerarquías ordenadas con claros centros decisorios. Más bien tienden a ser intrínsecamente caóticos y se caracterizan por un poli-centrismo. Por poli-centrismo entendemos la existencia, a diferentes niveles y escalas temporales y espaciales, de múltiples centros decisorios relativamente autónomos (Ostrom & Cox, 2010, p.454). Dichos centros decisorios se caracterizan por niveles de incidencia diferentes sobre una multiplicidad de campos sociales, y son asociados con arenas políticas en torno al acceso y el uso de los recursos para el desarrollo.

Estos procesos no son necesariamente ni automáticamente coherentes; más bien pueden mostrar la presencia de esfuerzos contradictorios. A veces expresan altos niveles de consenso y cooperación, pero otras veces muestran tensiones y conflictos alrededor de perspectivas y preferencias que dan lugar a intereses variados y a veces contradictorios. Más adelante indicaremos que la capacidad de generar una visión compartida como base para una acción colectiva más efectiva de los diferentes actores es un factor clave en la emergencia de rutas de desarrollo. Y también veremos que los aparentes consensos pueden ser expresión de una hegemonía cognitiva de grupos dominantes que tienen el poder de manipular discursos y conducir esfuerzos y recursos hacia las rutas de desarrollo que son de su interés estratégico (Long, 2001, pp.19-20; Young, 2006, p.5).

3.2. Las tres esferas claves del contexto institucional que caracterizan al subsistema social

3.2.1. La estructura social

En términos más concretos, el poli-centrismo de la gobernanza económica-social—o sea, de las instancias decisorias que generan las acciones en cuanto a las rutas de desarrollo rural—abarca una gran cantidad de actores²⁰ en diferentes campos sociales y en interacción permanente. Para empezar a identificar la diversidad de actores mencionaremos las siguientes categorías:

- 1) Los hogares, que podemos caracterizar como complejas arenas de cooperación y conflicto entre personas de diferente sexo y edad (Sen, 1990), con una variedad de posibles relaciones de parentesco u otras, con intereses y aspiraciones diferenciados, con roles sociales asignados por género y generación, con diversas formas de traslape o separación tales como ‘unidad de producción’, ‘unidad de consumo’ y ‘unidad decisoria’, parcialmente relacionadas con los tejidos sociales de la familia nuclear o extendida, y posiblemente del linaje.

20 El concepto ‘actor’ se refiere a toda entidad que tiene agencia, es decir, ‘capacidad práctica’ o ‘poder’ para configurar su vida y su entorno social a partir de sus propias acciones. Puede ser un actor individual o un actor social-colectivo.

- 2) Las ‘comunidades’ o ‘localidades’, es decir, los espacios humanos ‘orgánicos’ con interacción ‘cara-a-cara’ repetida entre sus habitantes (Uphoff, 1993, p.609), reconocidos como referencia pertinente tanto por los habitantes locales como por los externos, pero que son a la vez espacios heterogéneos contestados, impregnados por relaciones de poder más allá de la localidad misma²¹ y de sus estructuras de gobernanza, ya sean de origen estatal o no estatal (alcalditos, líderes locales, jueces formales o informales, mediadores, etc.).
- 3) Ciertas ‘comunidades de práctica’ que en comparación con las ‘comunidades-localidades’ no comparten una larga historia en una determinada área, sino que más bien se forman alrededor de un interés compartido que requiere una interacción intensa. Un ejemplo de este tipo de comunidades de práctica son los conjuntos de actores ‘mercantiles’ (empresas con o sin fines de lucro, comerciantes, productores, certificadores, entidades (micro)financieras, ONG, abogados, etc.) desde el ámbito local hacia el ámbito global que sustentan y dan vida a los intercambios en los mercados y a las cadenas de valor.
- 4) Las instancias formales de administración del territorio nacional, lo que incluye instancias políticas y administrativas (gobiernos nacionales y departamentales, alcaldías, ministerios e instancias ejecutoras relacionadas, la policía, el sistema judicial, etc.).
- 5) Los gremios, estructurados o no como sociedad civil formalmente organizada (grupos de padres, jóvenes, mujeres, agrupamientos políticos o religiosos, cooperativas, clubes de deporte, etc.).
- 6) Instancias supranacionales (como ALBA, FMI, etc.) y externas (donantes multi- y bilaterales, no gubernamentales) con incidencia local.
- 7) Organizaciones locales no gubernamentales de desarrollo, sean organizaciones civiles o empresas de servicios sin fines de lucro, muchas veces conectadas con sus redes nacionales e internacionales (de donantes y aliados para el trabajo).

No debemos equivocarnos en la interpretación de estas categorías y niveles de actores. No estamos frente a un conjunto bien ordenado que combina categorías de actores claras y delimitadas. Más bien se trata de una realidad ‘plástica’, en movimiento e interacción permanente (entre actores, niveles, etc.) en donde los mismos actores y su naturaleza son expresión de las dinámicas territoriales emergentes. Además, como indica Long (2001, p.17), la capacidad de acción que tienen tanto las personas como los actores sociales aquí mencionados siempre requiere que logren atraer a otros a su proyecto, por lo menos parcialmente. Esto ha llevado a varios autores a estudiar y subrayar la importancia de dichas estructuras sociales refiriéndose a ellas como un ‘capital social’ tanto colectivo como individual.

21 Mendoza (2012, p.259) argumenta que el concepto de ‘comunidad’ debe entenderse desde una perspectiva global. Indica que las comunidades son inevitablemente espacios contestados con conflictos internos, pero rechaza conceptualizaciones dualistas —comunidades locales/ factores globales, élites locales separadas de actores transnacionales o de dimensiones locales, y reconoce que las comunidades son espacios locales que dan forma y a la vez están formados por la globalización.

Gran parte de la literatura sobre el capital social²², sobre todo la que fue fomentada por el Banco Mundial, se enfocaba esencialmente en el crecimiento económico²³. Desde esta perspectiva, Narayan y Pritchett (1997, pp.3-7) relacionaban la estructura social con los costos de transacción ex ante (por su efecto en los flujos de información y conocimiento) y ex post (por su impacto sobre la confianza y los comportamientos fraudulentos), la calidad de la acción colectiva, los mecanismos informales de ayuda mutua (por su relación con la reciprocidad y la solidaridad) y la facilidad de lograr sinergia con actores externos claves.

A esta lista, Collier (1998) agregaba que el capital social también afecta a la distribución y difusión del conocimiento sobre el mundo (p. ej., tecnología). Algunas características relevantes de la estructura social en esta perspectiva son:

- 1) La constelación de organizaciones locales existentes y las fronteras entre ellas;
- 2) La densidad de las redes y las interacciones sociales locales;
- 3) La naturaleza de estas interacciones (por ejemplo, redes segmentadas o redes transversales, ‘lazos fuertes’ con familiares y amigos) o ‘lazos débiles’ con gente sin relación emocional directa;
- 4) Los tipos de redes (p. ej., telaraña o diádica; horizontal o vertical).

La tendencia en la literatura es atribuir mejores resultados en términos de desarrollo económico a estructuras sociales que sean más horizontales, más densas y de tipo telaraña, en vez de estructuras verticales, limitadas a ‘lazos fuertes’ y de tipo diádico.

Sin embargo, la complejidad de los mecanismos atribuidos al capital social no permite explicitar relaciones causa-efecto claras ni detallar los componentes del capital social y sus interacciones. No es claro de antemano cómo debe ser esta mezcla para lograr el crecimiento económico (y aún menos el desarrollo humano), ni se sabe en qué medida debemos considerarla como un elemento explicativo independiente fuera de su interacción con otras formas de capital (humano, monetario, etc.) (Portes, 2000). Pero sí es claro que la naturaleza de las redes sociales podría ser una dimensión importante de los sistemas socio-institucionales, y en el marco de nuestra visión del desarrollo rural como una dinámica emergente desde procesos complejos, lo más probable es que no se pueda mirar por separado el capital social.

Como dijimos antes, las características de la estructura social no solamente son un recurso colectivo, también determinan la posición social de los diferentes grupos de actores. Para ellos, esta posición y estas características determinarán su acceso a información, sus redes de gente confiable, leal o solidaria, su capacidad para generar acción colectiva para sus proyectos prioritarios, y sus vínculos con actores externos claves. No todos los actores ocuparán las mismas posiciones en

22 Ejemplo de estudios que han ligado el ‘capital social’ con el desarrollo económico son Putnam (1993) en Italia; Narayan y Pritchett (1997) en Tanzania; Bebbington (1997) en los Andes; Grootaert (1999) en Indonesia; Krishna y Uphoff (1999) en Rajasthan-India; Uphoff y Wijayaratna (2000) en Sri Lanka; y Maluccio, Haddad y May (2000) en África del Sur.

23 Desde la perspectiva multidimensional de este libro, no equiparamos el desarrollo humano con el crecimiento económico, lo que no impide que este último tenga su lugar dentro de una estrategia de promoción del desarrollo.

términos de las redes en que están involucrados. Algunos actores estarán mejor conectados que otros, y —más importante quizá— ocuparán posiciones claves en nodos estratégicos de las redes sociales verticales y diádicas. Tales posiciones les permiten controlar y manipular información, contactos y acciones colectivas. Generalmente, estos actores no estarán muy interesados en promover redes más densas (tipo telaraña), más horizontales y de tipo ‘lazos débiles’, sino más bien tenderán a esforzarse para mantener las estructuras sociales verticales, clientelistas, excluyentes y explotadoras, basadas en relaciones personalizadas de lealtad-dependencia, en vez de relaciones basadas en derechos y obligaciones mutuas claras y transparentes.

3.2.2. Las reglas del juego o las instituciones

Por sí misma la cantidad de actores en diversos ámbitos sociales es determinante en la complejidad de los procesos rurales, pero a la cantidad en sí se agrega una multitud de marcos regulatorios y normativos. Estos son siempre incompletos y en perpetua evolución, parcialmente complementarios, y muchas veces también contradictorios entre sí y en constante interacción. De hecho, al buscar cuál es el marco normativo que regula y gobierna las relaciones y transacciones entre los actores se descubre que hay diferentes marcos que operan al mismo tiempo en los diversos campos sociales e incluso dentro de los mismos campos sociales. Por eso es necesario adoptar la perspectiva de ‘pluralismo jurídico’²⁴. Nos referimos aquí a la existencia de múltiples marcos normativos generados en diferentes campos sociales donde las personas interactúan y forman redes sociales por medio de las cuales se logra legitimar y aplicar efectivamente las reglas normativas (Moore, 1973). Algunos campos sociales que pueden generar e imponer sus marcos normativos son por ejemplo la familia, las organizaciones religiosas, los sistemas comunitarios, el linaje étnico, la comunidad internacional y las redes transnacionales, y por supuesto también el Estado nacional (Meinzen-Dick & Pradhan, 2002). En otras palabras, casi todos los ámbitos sociales aquí mencionados para describir la estructura social generan y ejecutan regulaciones y normas para gobernar relaciones dentro y fuera de su alcance.

La teoría del pluralismo jurídico no solamente subraya que hay una multitud de ámbitos sociales que generan reglas y normas así como mecanismos para su cumplimiento y sanción, también enfatiza que los actores inevitablemente pertenecen a múltiples ámbitos sociales y en consecuencia se gobiernan mediante múltiples órdenes jurídicos al mismo tiempo. Muy en consonancia con las perspectivas del policentrismo de nuestro libro, se afirma además que no existe

24 Inicialmente, fue Griffiths (1986, p.1) quien definió el pluralismo jurídico como “la presencia en un campo social de más de un orden legal”, y desde allí muchas veces se piensa que pluralismo jurídico significa la presencia simultánea de la ley del Estado y del derecho consuetudinario de las comunidades indígenas. Muchas veces se conceptualiza este último como un marco de ley estatal alternativa, que viene de otro tiempo histórico y/o se aplica a otro grupo étnico, y en dependencia de su posición tiene que ser subordinado, incorporado o renegociado con la ley del Estado actual, o tiene que reemplazarla. Sin embargo, nuestra conceptualización del pluralismo jurídico es diferente y se refiere a la interacción permanente y universal —no es algo típico de países en desarrollo donde existen marcos jurídicos indígenas— entre leyes estatales y no estatales para producir las ‘reglas en uso’ en contextos concretos.

una jerarquía estricta entre los diferentes ámbitos sociales. Al contrario, estos marcos regulatorios, muchas veces contradictorios entre sí, coexisten a través de las interacciones entre los actores que negocian las modalidades de su aplicación en casos concretos. No se considera un problema que existan normas y reglas incoherentes y contradictorias²⁵; lo que realmente importa es la movilización y el reconocimiento mutuo de las reglas del juego por los miembros de los ámbitos sociales en los casos donde se aplican. En estos procesos los actores, con su pertenencia a diferentes campos sociales y sus variadas entidades, ejercen su agencia de manera estratégica para lograr que se escojan, entre los diferentes órdenes legales, aquellos que mejor corresponden a sus intereses, un proceso conocido como ‘selección a la medida’ (*‘forum shopping’* en inglés) (Meinzen-Dick & Pradhan, 2002, p.15).

Obviamente, esta perspectiva contradice el enfoque del centralismo jurídico (y muchas de las visiones comunes y corrientes heredadas dentro de nuestro imaginario colectivo) en el cual la ley formal del Estado se considera como la ley suprema, por encima de todas las otras leyes que por su posición subordinada se deben ajustar o pierden validez frente a la norma estatal más importante (Griffiths, 1986, p.3). En esta perspectiva se presume que la ley es, o por lo menos debiera ser, uniforme, coherente y completa. No hay lugar para la existencia de normas y reglas contradictorias (Meinzen-Dick & Pradhan, 2002, p.7). Esta perspectiva cuadra con la visión (y muchas veces la pretensión) del Estado como una entidad capaz y coherente, que vela por el bien común y los intereses de todos. Sin embargo, como argumenta Migdal (2001), los Estados son

campo(s) de poder marcado(s) por la utilización o la amenaza del uso de la violencia, y moldeado(s) por (1) la imagen de una organización coherente que controla el territorio, lo que es una representación del pueblo que ocupa este territorio, y (2) las prácticas actuales de sus múltiples partes (pp.15-16).

En otras palabras, el Estado y sus leyes no son necesariamente homogéneos ni coherentes. Entre la imagen y las prácticas muchas veces existe una gran brecha. De hecho, como entidad que interactúa con el resto de la sociedad, las arenas políticas dentro del Estado están compuestas por múltiples actores que responden a diferentes grupos e intereses fuera del Estado, lo que da lugar a posibles luchas internas con sus consecuencias en términos de variaciones en la definición, interpretación e implementación de las leyes (Merlet & Bastiaensen, 2012, p.16).

En la medida en que carecen de coherencia interna y que responden a diversos intereses en la sociedad —generalmente de los grupos acomodados con acceso más fácil a sus partes— las intervenciones del Estado pueden ser (parcialmente) cuestionadas y sus leyes y normativas rechazadas o ajustadas por otros campos sociales²⁶. La perspectiva del pluralismo jurídico no considera que los diferentes

25 De hecho se considera que son casi inevitables las incoherencias y contradicciones, y que estas también se encuentran dentro de los diferentes marcos jurídicos, incluso dentro del orden jurídico estatal formal.

26 Por esta razón se observa, por ejemplo, que muchos contratos legales formales que intentan definir de manera clara y transparente las reglas del juego de ciertos arreglos, terminan siendo adaptados y reformulados según la evolución del contexto y su interacción con otras reglas, que se sustentan en otros campos sociales que no son el campo del Estado (como garante de las leyes y los contratos).

ámbitos sociales, incluso el Estado, sean campos autónomos aislados. Más bien habla de campos sociales semiautónomos y mutuamente constitutivos desde las interacciones complejas entre todos los campos constituyentes de la sociedad. Estas interacciones se producen a través de los intercambios y negociaciones entre los actores pertenecientes a ellos y que afectan a los mismos campos sociales y a sus normas (en una perspectiva dinámica). En palabras de Moore (1973, p.720): “El campo social semiautónomo tiene capacidad para hacer reglas, y los medios para inducir o forzar su cumplimiento, pero simultáneamente está ubicado en una matriz social más amplia que lo puede afectar e invadir [...]”. Lo que realmente importa no es ni la ley del Estado en sí, ni las reglas desarrolladas en otros campos sociales, sino las reglas emergentes que se generan desde la interacción y la negociación de los actores en sus prácticas.

Varios autores han subrayado esta importancia captándola con terminologías tales como ‘reglas en uso’ (Ostrom & Cox, 2010), ‘forma legal híbrida’ (Von Benda-Beckmann & Von Benda-Beckmann, 2006) o ‘normas prácticas’ (Olivier de Sardan, 2008). Estas reglas que emergen en la práctica son influidas por diversos marcos normativos a la vez y son siempre resultado de las relaciones de poder entre actores pertenecientes a diferentes campos sociales. Como las normas y su implementación se construyen socialmente, la capacidad de ciertos actores para presentar sus perspectivas y sus ideas o valores —legitimando determinadas reglas y normas— como la única perspectiva correcta y válida obviamente afecta la visibilidad de las perspectivas de otros actores²⁷. Por esta razón, Meinzen-Dick y Pradhan (2002, p.5) argumentan que “las leyes son tan fuertes como la institución o colectividad que está detrás de ellas”. Implica que la selección de las ‘reglas en uso’ en gran medida dependerá del poder relativo de los actores que están negociando su ejecución en casos particulares. También implica que son bastante dinámicas —ciertamente más que las reglas formales, que suelen evolucionar lentamente— y que los cambios en las correlaciones de fuerza, para bien o para mal, también pueden incidir decisivamente en ellas.

3.2.3. Cultura

Finalmente, al lado de los ‘actores en sus redes’ y de las ‘reglas en uso’ funciona un tercer nivel del ambiente institucional que complementa una triada de dimensiones en interacción. Este tercer nivel es el de las ideas, percepciones, conocimientos y significados que subyacen, legitiman y motivan las aspiraciones y acciones de los actores, sus formas de organizarse y relacionarse, y las reglas del juego que negocian y emplean. En este particular, el sociólogo Norman Long (2001) subraya la importancia de lo que en inglés llama ‘*lifeworlds*’ de los actores, o

27 En su análisis de las luchas sobre las rutas de desarrollo en las Segovias, Mendoza (2012) ilustra ampliamente cómo los grupos en el poder logran ‘naturalizar’ su marco de interpretación, sustentan acciones colectivas que generan rutas de desarrollo que les abren posibilidades para trayectorias beneficiosas, mientras cierran oportunidades para otros. En este contexto, Long (2001) habla de ‘black-boxing’, o sea, la capacidad de los grupos dominantes para ocultar que no hay nada ‘natural’, sino más bien muchos ‘intereses’ en las sesgadas formas de presentar la realidad. Flyvbjerg (1998, p.319) indica que esta capacidad para ocultar es la esencia del poder: “el poder define lo que cuenta como racionalidad y conocimiento y de esta manera lo que cuenta como realidad”.

sea, su ‘visión del mundo’. Esa visión del mundo y los conocimientos que tienen su origen en ella informan lo que los actores consideran que da validez y sentido en su vida. En congruencia con nuestra visión de complejidad, Long afirma que el “(c)onocimiento es una construcción cognitiva y social que resulta de y se moldea constantemente por las experiencias, los encuentros y discontinuidades que emergen en los puntos de intersección entre los ‘lifeworlds’ de los diferentes actores.” (Long, 2001, pp.70-71)²⁸. Los actores en interacción ensamblan y construyen el conocimiento desde sus respectivos repertorios culturales, que nunca son acabados ni coherentes, sino en constante evolución (Long, 2001, p.18). Evidentemente, los contenidos y dimensiones de estos conocimientos en interacción y evolución son casi interminables. Es muy importante subrayar que estos procesos alimentan las razones que tienen los actores para valorar o no determinados logros alcanzados y maneras de vivir (ver arriba nuestra elaboración del enfoque de Sen) y de esta manera se constituyen en fuente orientadora de sus acciones.

Para ilustrar esto, podemos pensar en el concepto que tienen los actores rurales de lo que constituye el ideal de un ‘productor exitoso’. Por ejemplo, puede ser que el éxito se conciba como ser un ‘ganadero-finquero’ con mucha tierra y mucho ganado, que supervisa a sus mozos montado en su caballo; o un ‘campesino agricultor diversificado’ orgulloso de los resultados de su arduo y tenaz trabajo en una tierra fertilizada mediante prácticas agroforestales intensivas; o un ‘propietario-empresario’ que, al ritmo de las nuevas oportunidades, cambia tierra y ganado por capital para invertir en buses, empresas de construcción u hoteles y restaurantes.

Un concepto que capta la influencia de las ideas sobre las prácticas de los actores es el concepto ‘*habitus*’ del sociólogo francés Bourdieu, (1990, pp.66-67) que incluye todas las dimensiones de lo que constituyen acciones y prácticas permitidas o prohibidas, deseables o indeseables. Otra dimensión importante son las ideas que circulan en cuanto a género, que definen lo que se espera y se exige de mujeres y hombres, aspecto que se entrelaza también con la edad, la posición social y el estatus conyugal²⁹. También inspira percepciones sobre quién es confiable y quién no (por ejemplo, la familia extendida, o ‘mi patrón’), y de esta manera ejerce una influencia determinante en el acceso y alcance a redes de intercambio y mercantilización. Las ideas que circulan sobre las formas ‘normales’ de organización y relación son de hecho más amplias que este tema de la confianza. En el campo nicaragüense, por ejemplo, prevalecen formas de organización y relación verticales, clientelistas y autoritarias, lo que Marchetti (s.f.) ha llamado el *despotismo local*. El conjunto de ideas de este tipo construye un marco que contribuye decisivamente a generar y legitimar las reglas que dan lugar a la regulación social —en gran medida informal— de los procesos sociales y económicos (Harriss-White, 2010; Johnson, 2012).

28 Long elabora su argumento reflexionando sobre las dinámicas de los encuentros de conocimiento en el marco de las intervenciones externas: “En situaciones de intervención externa adquiere un sentido especial dado que implica el encuentro o la confrontación de formas de conocimiento, de creencias y valores de ‘expertos’ con los de ‘la gente común’, y luchas alrededor de su legitimidad, su distinción y su comunicación.” Y continúa: “La incorporación de nuevas informaciones y nuevos marcos culturales y discursivos solo puede darse a partir de los marcos de conocimiento y valoración existentes, que se reformularán a través del proceso comunicativo. En consecuencia, el conocimiento emerge como producto de interacción, diálogo, reflexividad y enfrentamientos de sentidos, lo que tiene que ver con control, autoridad y poder” (Long, 2001, p.71).

29 Más adelante en este libro Flores (capítulo 2.3.) elabora más esta dimensión.

Ya hemos señalado que estas ideas y conocimientos se construyen socialmente en las interacciones entre los actores. El último elemento que agregamos ahora es que las visiones que emergen de estos procesos son determinantes en cuanto a las estrategias y acciones de los individuos. Precisamente por esto, no son inocentes, ni neutras, ni carentes de consecuencias. Siempre reflejan determinados puntos de vista que tienden a privilegiar ciertas acciones que promueven los intereses de ciertos grupos más que de otros. Inevitablemente estos procesos están influidos por el relativo poder (discursivo) que tienen diferentes grupos para generar y hacer prevalecer ideas que corresponden a sus intereses. Antes indicamos que la pobreza de ciertos grupos (productores con pocos recursos, mujeres, jóvenes) está íntimamente vinculada a su relativa falta de capacidad —por su falta de voz— para influir en estas ideas y en la agenda de acción que inspiran. Por esta razón, la caracterización dominante de los municipios de la zona de estudio de este libro como parte de la ‘vía láctea’ no es una descripción objetiva e inocente. Más bien es una imagen interesada que ayuda a producir la ruta dominante de desarrollo lácteo, que moviliza y articula esfuerzos de varios actores y que a la vez induce la invisibilidad e invalidez de imágenes y rutas alternativas de desarrollo, en particular las que corresponden a actividades predominantes en las estrategias de vida de más de la mitad más pobre de la población.

El Cuadro 2 resume las tres dimensiones analizadas arriba, e introduce elementos del espacio físico.

Cuadro 2: Dimensiones claves cuyas interacciones inciden en la emergencia de las rutas de desarrollo

Nivel institucional	Contenidos claves	Temas
Espacio físico e influencias estructurales	Condiciones agro-ecológicas e infraestructurales heredadas. Tendencias y perturbaciones emanadas del nivel global y local.	-Suelos, altitud, paisaje, clima y efectos del cambio climático, recursos ecológicos, sistemas de producción y prácticas tecnológicas. -Caminos, energía, agua, escuelas, centros de salud. -Evolución de mercados internacionales.
Estructura social	Características de las organizaciones y redes sociales dentro del territorio y hacia actores externos (diádicas-múltiples; débiles-fuertes; verticales-horizontales; etc.).	-Redes de actores en cadenas de valor. -Interfaz social con organizaciones de desarrollo externo y con instituciones del Estado. -Organizaciones comunitarias.
Reglas y normas	Definición de marcos regulatorios y negociación de las 'reglas en uso'. Pluralismo jurídico: ¿Cómo se movilizan y se aplican las múltiples e incoherentes reglas y normas? ¿Para quién? ¿Por quién?	-Regulación social de los mercados: p. ej., exclusión de mujeres de actividades 'masculinas' (trabajo que requiere fuerza, en espacios de los que no se han apropiado) o prácticas de determinación de precios y condiciones de intercambio. -Derechos de propiedad y acceso a recursos productivos (herencia, control real). -Criterios y modalidades de organización y gobernanza (democrático-clientelista-autoritaria).
Ideas y cultura	Saber: 'conocimientos y marcos interpretativos'. Prácticas heredadas sin cuestionar (<i>habitus</i>). Capacidad para aspirar (Appadurai, 2004).	-Imágenes de un productor exitoso (empresario monocultivista-tecnificado, o ganadero con tierra y ganado, o campesino diversificado intensivo). - 'Paisajes morales': potrereros con ganado, fincas agroforestales o bosques integrales. -Modelos de las relaciones de género o intergeneracionales. -Modelos de organización social (verticales u horizontales).

Fuente: Elaboración propia.

3.3. Interacciones complejas entre los tres niveles del ambiente institucional y el espacio físico

Cabe destacar que los niveles introducidos en el cuadro anterior son cortes conceptuales que no corresponden con la realidad concreta donde dichos niveles evolucionan conjuntamente. De hecho, las continuas interacciones entre los múltiples actores en los tres niveles institucionales de ideas, reglas y estructura social hacen que la sociedad evolucione como un sistema complejo. Su comportamiento emerge de las cambiantes y dinámicas interacciones entre las múltiples variables y componentes en los diferentes ámbitos que lo constituyen. De hecho, aunque se logre entender en detalle el funcionamiento de cada componente, siempre será imposible predecir con precisión el comportamiento del sistema como tal. Los cambios que sufre el sistema son pues el resultado agregado de micro-dinámicas interrelacionadas que dan lugar a un proceso de auto-organización por lo menos parcialmente espontáneo y sin dirección centralizada. Esto hace que los efectos de cualquier intento de planificación o diseño consciente —como serían las nuevas rutas de desarrollo— sean impredecibles.

Sin embargo, eso no significa que los sistemas socio-ecológicos funcionan sin intencionalidad, sin gobernanza consciente y sin influencia del poder. Significa que ningún actor tendrá en ningún momento la capacidad de controlar y guiar toda la dinámica del sistema en su conjunto. La necesidad de reconocer que los sistemas humanos se caracterizan por intentos de gobernanza consciente llevan a Martin y Sunley (2007, pp.586-7) a argumentar que los modelos y metáforas de las teorías sobre auto-organización y adaptación de los sistemas ecológicos no se pueden importar sin tomar muchas precauciones. Es acertada esta advertencia, pero no pensamos que la presencia de intencionalidad invalide la pertinencia de la idea de emergencia. Aunque hemos afirmado y reafirmado el papel del poder en los procesos emergentes (de ideas y redes dominantes con sus reglas a la medida), seguimos el argumento del sociólogo alemán Norbert Elias, analizado por Mowles, Stacey y Griffin (2008, p.812) quienes sostienen que “la mayor parte de los cambios sociales significativos no son planificados y suelen ser inesperados, por ser el resultado de una telaraña de acciones interdependientes informado por acciones pasadas.” En palabras de Elias, citadas por Mowles et al. (2008, p.812): “Cuando las maniobras de los jugadores interdependientes se interrelacionan, no existe un jugador, ni un grupo de jugadores, por muy poderosos que sean, que puedan determinar la evolución del juego actuando solos.” Esto corresponde a lo que arriba hemos llamado gobernanza poli-céntrica. Obviamente, el hecho de que ningún actor pueda controlar todo el proceso no significa que los dados no están cargados y que los actores juegan en condiciones de igualdad. Sin embargo, el resultado final del proceso siempre será la consecuencia de la interacción entre ellos: los dominantes que tratan de imponer y mantener, mientras que los dominados intentan resistir y cambiar.

Este resultado emergente no es una simple adición lineal del funcionamiento de diferentes componentes. Se genera por dinámicas históricas no lineales que cristalizan en determinadas rutas de desarrollo a través de retroalimentaciones e interacciones que se refuerzan mutuamente mediante equilibrios semi-estables. Podemos ilustrar esta idea con las reflexiones de Andrew Cummings (2005) sobre la innovación tecnológica rural en su tesis de doctorado sobre tecnología y desarrollo

rural en El Salvador. Con toda razón argumenta que no es posible considerar la tecnología como un elemento aislado con un papel neutro definido por sus meras características técnicas. Las trayectorias tecnológicas nunca son puramente técnicas, sino que siempre conllevan importantes opciones socio-políticas y hasta culturales. Cummings (2005) concluye:

Entonces, en el contexto de los marcos y paradigmas tecnológicos y las trayectorias específicas, diferentes grupos de actores construyen posiciones de poder y de intereses establecidas, relacionado con el mantenimiento y la transformación de elementos clave de las tecnologías. (...) Participar en este proceso no solo implica la acumulación de ciertas capacidades específicas para la construcción de una alternativa o artefacto tecnológico con ciertas potencialidades atribuidas en la solución de un determinado conjunto de problemas. Implica también tener las capacidades necesarias para incorporar a otros actores que deben colaborar en el esfuerzo para desarrollar la alternativa tecnológica (creación de novedad) y para apoyar su emergencia (selección) en el mercado y la sociedad en su conjunto a través de nichos o cadenas de usuarios. (p.45).

En otras palabras, el impacto que tendrá cualquier innovación, sea tecnológica, productiva, económica o social, siempre será influido por los procesos interactivos que abren y cierran determinadas rutas de desarrollo, y sobre los cuales esas mismas innovaciones ejercerán una influencia a través de las oportunidades que abrirán para determinados actores dispuestos a promoverlas³⁰. Lo decisivo aquí es lograr una articulación entre las ideas y motivaciones de una masa crítica de actores, que se mueven en redes sociales y están regulados por normas adecuadas, a fin de generar rutas de desarrollo suficientemente estables y sólidas, del mismo modo que una mezcla adecuada de sustancias químicas, al cruzar cierto umbral crítico, puede llegar a cristalizar en estructuras sólidas.

En estos procesos de cristalización el poder desempeña un papel importante. Pero siguiendo el análisis que hemos hecho arriba, no es adecuado entender el poder al modo habitual como la capacidad de determinados actores dominantes de imponer por la fuerza una ruta de desarrollo a los otros actores³¹. No es que este tipo de poder que tienen ciertos actores, como serían las instituciones públicas del Estado, no tenga ninguna importancia, sino que nunca podrán por sí solos moldear para bien ni para mal las rutas de desarrollo. Incluso los actores más

30 Estas mismas características de gobernanza poli-céntrica 'auto-organizada' también generan una capacidad de adaptación descentralizada frente a choques externos o crisis internas, dando cierta resiliencia a las rutas de desarrollo. Esto no impide que al cruzar ciertos umbrales las rutas puedan —como sistema interrelacionado— cambiar de súbito hacia otros equilibrios. Determinadas rutas de desarrollo pueden perder valor respecto de otras más interesantes y cambiar drásticamente la dinámica en un territorio. En otras palabras, los procesos de cambio tienden a caracterizarse por cierta inercia (inicial), pero también por cambios rápidos, no lineales, cuando alguna nueva ruta logra tener éxito y articularse alrededor del interés y el entusiasmo de una cantidad crítica de actores.

31 Esto no impide que este tipo de poder tradicional sea un elemento determinante en contextos específicos. Conocemos, por ejemplo, lugares donde pequeños y medianos productores fueron desplazados por la presión de los abigeos en connivencia con grandes ganaderos de la zona y con la tolerancia de la policía local, a fin de despojarles de sus tierras.

poderosos necesitarán siempre la cooperación de otros actores. Como señala Long (2001), también los actores más dominados tendrán siempre algún margen de maniobra para co-moldear su realidad. Tampoco podemos equiparar el poder con la imposición por la fuerza. Como indicábamos arriba, la capacidad de influir en los marcos de conocimiento e interpretación que subyacen en las mentalidades y las prácticas de los individuos es otra dimensión del poder.

Este poder se basa en las luchas discursivas que producen narraciones y conocimientos que, al ser internalizados por los actores, afectan a sus acciones y les hacen en cierta manera ‘governables’. En este contexto, el conocimiento es poder (Long, 2001; Flyvbjerg, 2007). Cuando se logra ejercer hegemonía cultural controlando la mente de los actores, se puede efectivamente disciplinar y gobernar a otros actores e insertarlos dentro de los propios proyectos. Por ejemplo, muchas de las acciones del Estado, y de las fuerzas políticas que lo controlan, se dirigen a fomentar ciertas ideas entre la ciudadanía para lograr el consentimiento de los individuos acerca de los planes de desarrollo y las formas organizativas que fomentan los actores que tienen el poder en el Estado. Sin embargo, esto no es un privilegio del Estado. Otros actores en diferentes campos sociales también fomentan las ideas que les parecen más adecuadas. Al mismo tiempo, el Estado, como cualquier otro actor colectivo, es una importante arena política donde diversos actores sociales compiten para hacer prevalecer las ideas que corresponden a sus intereses.

Finalmente es importante notar que el desarrollo rural en un determinado territorio funcionará siempre como un sistema abierto, con fronteras difusas y permeables y en constante interacción con su entorno, lo que hace difícil determinar qué está dentro o fuera del sistema. No obstante, por razones prácticas, los investigadores³² o los operadores de programas de desarrollo no pueden soslayar la necesidad de demarcar fronteras, casi por definición arbitraria y siempre sujetas a posibles procesos de contestación, para determinar lo que está dentro o fuera del sistema que ellos tomarán en cuenta (Blackmore & Ison, 2007).

Desde esta visión del cambio influida por la teoría de la complejidad, los arreglos institucionales que habilitan y a la vez limitan la puesta en marcha de ciertas rutas de desarrollo son el resultado emergente e impredecible de un conjunto de actividades y negociaciones entre diferentes actores sociales en diferentes niveles y escalas. Estas actividades y negociaciones se ubican en un contexto de dinámicas históricas, y se sustentan en procesos de gobernanza poli-céntrica, sin un centro de decisión único ni claro (Bierschenk & Olivier de Sardan, 1998; citado en Bastiaensen et al., 2005, p.981). No se puede identificar un sistema único controlable y coherente que aglutine todo. Más bien lo que tenemos es una multiplicidad de ‘territorios humanos’ en constante interacción desde los cuales se generan rutas de desarrollo que habilitan o limitan las trayectorias de vida de los grupos e individuos y que son el resultado del aprendizaje social y de las negociaciones alrededor de sentidos e intereses. Aunque podemos definir estos territorios humanos en términos conceptuales, en la práctica es muy difícil identificarlos con precisión, porque se traslapan, están en constante evolución, muchas veces no se perciben ni se manejan

32 Los lectores notarán que los respectivos autores de los capítulos siguientes no necesariamente trazan de la misma manera las ‘fronteras conceptuales’ que definen el dentro y el fuera. No consideramos que esto demerite el valor de este libro, antes al contrario, puesto que no incurren en presentar una sola visión válida (‘científica’) de la realidad.

de manera consciente como una realidad social, lo que hace que pueden cruzar diversos espacios físicos e institucionales. Además son permeables e interactúan con otros territorios que también son permeables y dinámicos.

4. Hacia un enfoque territorial del desarrollo rural: rutas de desarrollo en territorios humanos

Tras estas reflexiones, entendemos el desarrollo rural como el resultado dinámico emergente de las interacciones complejas dentro de un sistema socio-ecológico entre actores, contexto socio-institucional y recursos naturales en un territorio. ¿Cómo debemos entender esta emergencia? Ya subrayamos arriba que los actores, sean individuales o colectivos, no pueden desarrollar de forma independiente sus trayectorias preferidas sin tener el apoyo y la cooperación consciente o inconsciente de muchos otros actores. En efecto, dicha interacción entre actores es la que permite articular rutas de desarrollo alrededor de proyectos de movilización social que viabilizan y ajustan tales trayectorias específicas. Una ruta de desarrollo emerge a raíz de la creación y el mantenimiento de un conjunto de ideas compartidas que inspiran determinadas acciones de los actores, sus organizaciones y redes sociales, así como de las reglas del juego que gobiernan las interacciones entre los actores, a fin de generar y ampliar oportunidades para determinadas actividades (rubros) que cuadran con tipos de trayectorias de desarrollo individual deseadas. El conjunto de ideas, redes sociales y reglas de juego que sustentan las rutas de desarrollo se retroalimenta dinámicamente desde las trayectorias de los actores que las reproducen y las cambian.

Estos procesos emergentes definen el entorno dentro del cual los actores –y en particular los hogares e individuos– construyen sus trayectorias de vida. Podemos concebir ese entorno como una red de pistas transitables sobre las cuales los actores circulan con vehículos diferentes³³. En esa red hay grandes autopistas, construidas con cuantioso apoyo financiero y técnico externo, que reciben atención y mantenimiento y en las cuales existen mecanismos de apoyo para los vehículos que presenten algún problema mecánico. En estas autopistas ciertos actores que disponen de buenos vehículos pueden circular a gran velocidad, y por esta razón las autopistas se consideran de suma importancia para ‘el desarrollo’. Pero ni todos pueden aprovechar de la misma manera las autopistas, ni son las únicas vías transitables en esta red. Por ejemplo, viajar por autopista no representa ninguna ventaja para quienes solo tienen vehículos maltrechos, o para quienes no disfrutan de la velocidad, o para quienes simplemente no tienen prisa. A esos actores tal vez les da igual transitar por carreteras secundarias que no reciben mantenimiento, o hasta por caminos de tierra cuando la lluvia lo permite. Pueden incluso preferir esas vías menores, lentas e incómodas. Pero aun así, a veces no tienen más opción que entrar en la autopista y arriesgarse a compartir la vía con vehículos más veloces y potentes. Obviamente, habrá momentos en que aun si transitan por pistas

33 Tras haber escrito esta parte y la metáfora de las ‘pistas transitables’ nos dimos cuenta de que nuestra visión es muy parecida a la ‘perspectiva de rutas de desarrollo’ (*pathways approach*) del STEPS Centre (Social, Technological and Environmental Pathways to Sustainability) (Leach et al., 2010).

secundarias tendrán que apartarse para dar paso a vehículos más rápidos. Todas estas consideraciones son de poco interés para quienes no tienen vehículo. Lo que les importa es que por esas pistas puedan circular los camiones que transportan sus productos o los buses que los transportan a ellos. Por lo general andan a pie o en bestia por atajos entrecruzados con las autopistas u otras vías de la red. En ese espacio hay también ‘aventureros’ que a punta de machete abren nuevas sendas y crean nuevas trayectorias. Existen asimismo actores para quienes no bastan las autopistas, pues transitan en helicópteros por trayectorias muy distintas a las de quienes circulan por tierra.

Todos esos caminos, caminantes y vehículos, en diferentes grados de interrelación, van articulando una dinámica de desarrollo en los territorios. Los caminos se cruzan y se complementan porque las autopistas no pueden llegar a todas partes y porque a veces indirectamente son útiles incluso para quienes no pueden usarlas directamente. Los vehículos compiten, o se cruzan sin entrar en contacto; a veces la densidad del tráfico obliga a todos a ir a paso lento; en ocasiones chocan; y en caso de problemas hasta ocurre que se apoyen mutuamente. En todo este proceso hay reglas que a veces se cumplen, hay también patrullas de policía que vigilan el tránsito, bomberos que apagan incendios y ambulancias que atienden a los heridos.

Recuadro 2: Definiciones conceptuales

Ruta de desarrollo: Un conjunto de ideas compartidas que inspiran las acciones de los actores, de sus organizaciones y de sus redes sociales, y las reglas del juego que gobiernan las interacciones entre los actores alrededor de determinadas actividades económicas. Esto genera y amplía oportunidades para determinados tipos de trayectorias de desarrollo individual, y se retroalimenta dinámicamente desde las trayectorias de los actores que reproducen sus ideas, redes, organizaciones y reglas del juego.

Trayectoria: Camino que toma el desarrollo de las estrategias de vida de las personas desde las oportunidades y limitaciones que ofrecen las rutas de desarrollo disponibles en el territorio.

Territorio humano: Conjunto de significados y relaciones sociales que vincula a grupos de actores humanos en un periodo histórico y sobre espacios físicos dados.

Territorio físico: Un espacio geográfico determinado.

Desarrollo territorial (rural): Evolución interrelacionada de diferentes (tipos de) trayectorias de desarrollo individual en el marco de las rutas emergentes de desarrollo en determinados territorios humanos.

Por ejemplo, en nuestra zona de estudio no podrían existir ganaderos de leche prósperos circulando en camionetas último modelo si no existieran las ‘autopistas’ de la industria láctea y los centros de acopio, una red de acopiadores y transportistas, un gobierno que define políticas de promoción de las exportaciones de productos lácteos, bancos y micro-financieras que otorgan créditos para este sector ‘con potencial’, cooperación externa para invertir en infraestructura vial y de acopio o procesamiento, campesinos sin tierra que transitan a pie por trochas enlodadas y dispuestos a trabajar para ellos, y campesinos-ganaderos medianos que transitan en bestia o en bus por caminos secundarios y con quienes intercambian leche, terneros, vacas a media y servicios. Los ‘heroicos’ ganaderos-finqueros y también los medianos campesinos-ganaderos no habrían logrado lo que han logrado de no haber sido porque todos estos actores se alinearon para generar una ruta láctea de desarrollo. Obviamente, para crear este alineamiento y la subsecuente emergencia de las rutas de desarrollo se requiere —conforme a los recursos potenciales del territorio físico— crear condiciones socio-institucionales, es decir, un ‘territorio humano’ que permita obtener las necesarias articulaciones de ideas, reglas y redes sociales para los actores involucrados (en diferentes niveles y escalas).

4.1. El enfoque territorial en las prácticas y políticas de desarrollo

Para desarrollar nuestra perspectiva territorial encontramos inspiración en el enfoque del desarrollo territorial rural (DTR) elaborado y difundido en América Latina por el centro de estudios RIMISP (Scheijtmann & Berdegue, 2012). Este enfoque, directamente inspirado por las experiencias europeas con el llamado enfoque LEADER (El enfoque Leader, 2006; Barke & Newton, 1997; Ray, 1998, 2000)³⁴, pretende desarrollar un marco de pensamiento más adecuado para reemplazar las fallidas políticas rurales sectoriales de épocas anteriores, aplicadas tanto en Europa como en América Latina³⁵. En coherencia con nuestra conceptualización, este propósito subraya que para lograr un mejor desarrollo rural hay que partir de un proceso territorial, lo cual, además de articular la economía del territorio a los mercados dinámicos externos, plantea

34 El sitio web de la iniciativa europea LEADER resume así su enfoque: “El acrónimo ‘LEADER’ deriva del francés ‘Liaison Entre Actions de Développement de l’Économie Rurale’, que significa ‘Relaciones entre Actividades de Desarrollo de la Economía Rural’. La idea que subyace tras esta iniciativa fue aprovechar la energía y los recursos de todos aquellos capaces de contribuir al proceso de desarrollo rural, formando asociaciones o partenariados a nivel subregional entre los sectores público, privado y civil. (...) En la práctica, LEADER ofrece el diseño de la estrategia de desarrollo y medios de financiación a nivel local, lo que lo convierte en una efectiva herramienta de descentralización. La unidad administrativa básica es un Grupo de Acción Local (GAL), una organización sin ánimo de lucro abierta a todos los participantes en su región”. (http://enrd.ec.europa.eu/leader/leader/leader-tool-kit/the-leader-approach/es/the-leader-approach_es.cfm, consultado 27/01/2014). También en Nicaragua hubo intentos de mejorar las intervenciones públicas desde estas experiencias europeas, en particular con la Iniciativa del Desarrollo Rural, promovida por la Universidad Centroamericana en cooperación con académicos españoles de ETEA, la Universidad de Córdoba y la cooperación española.

35 Por insuficiente conocimiento de nuestra parte acerca del debate europeo sobre el enfoque LEADER, en nuestras reflexiones nos limitamos a la literatura y las investigaciones surgidas de la iniciativa de RIMISP que han promovido el enfoque en el continente latinoamericano. Las redes del RIMISP han sido claves también en Nitalpan, para entrar en relación con estas formas de pensamiento.

mejorar la institucionalidad local, o sea las reglas de interacciones entre los actores locales entre sí, y entre ellos y los agentes externos. (Scheijtman & Berdegú, 2004, p.4). De esta manera pretende lograr el desarrollo rural territorial a través de un “proceso de transformación productiva e institucional en un espacio rural determinado cuyo fin es reducir la pobreza rural” (Ibíd., p.4)³⁶, y esos mismos autores añaden:

(e)l desarrollo institucional tiene los propósitos de estimular y facilitar la interacción y la concertación de los actores locales entre sí y entre ellos y los agentes externos relevantes, y de incrementar las oportunidades para que la población pobre participe del proceso y sus beneficios. (p.4).

El proceso de transformación que dará lugar a un desarrollo rural mejorado está intrínsecamente ligado al concepto de ‘territorio’. Aunque este territorio obviamente tiene relación con el espacio físico sobre el cual incide, no es su equivalente. Debe conceptualizarse en primera instancia como el “conjunto de relaciones sociales que dan origen y a la vez expresan una identidad y un sentido de propósito compartidos por múltiples agentes públicos y privados” (Scheijtman & Berdegú, 2004, p.5). En otras palabras: el proceso de transformación productivo-institucional —en nuestra terminología ‘la emergencia de las rutas de desarrollo’— tendrá contenido y forma a partir del territorio humano. Cuando desde el territorio humano se articulen visiones lo bastante coherentes para motivar a una masa crítica de actores a tomar decisiones e iniciar acciones en una misma dirección, será posible que paulatinamente emerjan redes y reglas del juego que cristalicen en determinadas rutas de desarrollo alrededor de las oportunidades identificadas.

Desde esta visión territorial-institucional, el equipo del RIMISP señala que en razón del objetivo principal de reducir la pobreza, es necesario que la institucionalidad rural sea incluyente y que todos los grupos puedan participar en condiciones relativamente iguales. A la vez, en su libro síntesis de su gran proyecto de investigación continental de las dinámicas territoriales rurales (RIMISP, 2012) subrayan que son precisamente las deficiencias institucionales (concentración de poder, débiles vínculos con mercados dinámicos, estructuras productivas de enclave con poca relación con el territorio, relaciones débiles o depredadoras

36 Scheijtman y Berdegú (2004, p.4-5) indican que las ideas claves del enfoque de desarrollo territorial rural encuentren su origen en las teorías económicas sobre clusters, nuevos distritos industriales y de desarrollo económico local. Las más importantes ideas son: “(1) La competitividad determinada por la amplia difusión del progreso técnico y del conocimiento, es una condición necesaria de sobrevivencia de las unidades productivas. (2) La innovación tecnológica que eleva la productividad del trabajo es una determinante crítica del mejoramiento de los ingresos de la población pobre rural. (3) La competitividad es un fenómeno sistémico, es decir no es un atributo de empresas o unidades de producción individuales o aisladas, sino que se funda y depende de las características de los entornos en que están insertas. (4) La demanda externa al territorio es el motor de las transformaciones productivas y, por lo tanto es esencial para los incrementos de la productividad y del ingreso. (5) Los vínculos urbano-rurales son esenciales para el desarrollo de las actividades agrícolas y no agrícolas al interior del territorio. (6) El desarrollo institucional tiene una importancia decisiva para el desarrollo territorial. (7) El territorio no es un espacio físico ‘objetivamente existente’, sino una construcción social, es decir, como un conjunto de relaciones sociales que dan origen y a la vez expresan una identidad y un sentido de propósito compartidos por múltiples agentes públicos y privados.”

entre áreas rurales y centros urbanos) las que explican por qué los resultados del desarrollo rural son tan decepcionantes en América Latina. Entre mediados de la década de 1990 y mediados de la década del 2000, solo un 13% de los territorios estudiados (10% de la población del continente) mostraron simultáneamente crecimiento económico, reducción de la pobreza y mejor distribución del ingreso. Al contrario, más de la mitad de los territorios quedaron sin “cambios positivos ni en crecimiento económico ni en inclusión social y en muchos de los cuales además hay procesos de degradación ambiental” (RIMISP, 2012, p.22).

Coincidimos plenamente con RIMISP en que los sesgos sociales producidos por la concentración de poder y la exclusión social constituyen el desafío central para lograr un desarrollo rural con rutas de desarrollo que no solo ajusten las trayectorias habituales, sino que abran nuevas trayectorias deseadas para los grupos pobres. Y nos gusta la siguiente conclusión de RIMISP (2012), en donde se refiere en primera instancia a los actores excluidos:

Si tuviéramos que resumir nuestra respuesta a la pregunta central del programa en una sola frase, tal vez deberíamos decir que los territorios ‘exitosos’ son aquellos donde sus actores gradualmente adquieren la capacidad de actuar sobre pequeñas grietas de oportunidad para ampliarlas en una dirección que para ellos hace sentido. (p.29).

Si queremos transformar las rutas excluyentes actuales, el desafío consiste en abrir nuevos espacios en rutas existentes de desarrollo que eliminen obstáculos para trayectorias mejoradas de los actores excluidos.

Donde nuestra visión dista de la reflexión del RIMISP es en su forma de enfrentar dicho desafío, pues enmarca su reflexión en el papel del gobierno como rector de las políticas públicas. Citamos su conclusión (RIMISP, 2012) para conocer su perspectiva y su respuesta:

¿Cómo se construye *capacidad de agencia* a nivel territorial desde la política pública? Hay bastante evidencia que los intentos de ingeniería social para construir agencia suelen terminar o bien en organizaciones burocráticas carentes de vitalidad e influencia –como decenas de miles de ‘mesas de concertación’ que son la versión institucionalista de los elefantes blancos de la época del cemento y ladrillo del desarrollo rural– o bien en nuevos corporativismos, a lo mejor con un contenido progresista, pero no por ello menos clientelares. La clave parece estar en que los agentes de la política pública se centren en ampliar la *oportunidad política* y los *incentivos* para que los actores sociales en los territorios interactúen y vayan construyendo sus formas de acción colectiva de la forma, con los ritmos y con los objetivos que ellos mismos valoren y sean capaces de implementar. (p.29; énfasis añadido).

Como en sus antecedentes europeos, la apuesta del enfoque de desarrollo territorial rural del RIMISP es por un papel facilitador y catalizador de los necesarios procesos de articulación entre actores desde los ámbitos del Estado. Coincidimos en que este tipo de actuación del Estado podría hacer un aporte substancial al desarrollo rural. Sin embargo, la insistencia en el papel del Estado y las políticas públicas corre el riesgo de obviar márgenes de autonomía para otros

actores no estatales en los territorios. De hecho, el enfoque tiende a decir poco sobre lo que pasa fuera del ámbito social del Estado, o sobre cuáles procesos permitirían a los actores sociales en determinados territorios construir estas formas de acción colectiva. Su mirada pública tampoco elabora en detalle de qué manera los procesos sociales fuera del ámbito estatal ejercen influencia sobre las diferentes arenas políticas dentro del Estado. En otras palabras, no abre la 'caja negra' de los territorios humanos en disputa. En consecuencia, no logran explicar bien por qué los Estados reales muchas veces terminan montando 'organizaciones burocráticas sin vitalidad' o 'nuevos corporativismos clientelares', ni por qué en la práctica el Estado muchas veces aparece más como aliado de los grupos privilegiados que de los grupos pobres o del bien común³⁷. Y en la práctica, la naturaleza del Estado como un conjunto de entidades que responden parcial o completamente a los intereses de determinados grupos influyentes se traduce en un gran dilema para el enfoque territorial. En cuanto a esta pregunta, tampoco discernimos con claridad cómo podría ser que en las sociedades latinoamericanas, caracterizadas por "profundas exclusiones y desigualdades de todo tipo entre los actores sociales," se lograra "que el desarrollo de la capacidad de agencia de los actores territoriales tenga un componente muy importante de discriminación positiva hacia los sectores más pobres y socialmente excluidos." (RIMISP, 2012, p.29). Como indicábamos arriba, no conviene conceptualizar al Estado como un actor neutro, separado de los otros actores; más bien opera inevitablemente en interacción con otros actores que tratan de captar los recursos de sus instituciones para servir a sus propios fines (Migdal, 2001). Además, el Estado en sus múltiples dimensiones es en sí un conjunto de arenas políticas, por tanto, no es acertado esperar pasivamente o pedir al Estado que opere de esta manera. La pregunta medular es más bien cómo formar coaliciones alternativas de actores (excluidos y no excluidos) para influir y demandar del Estado que opere a favor de rutas de desarrollo que amplíen las oportunidades para los grupos antes excluidos o explotados. El asunto clave es cómo hacer surgir y fortalecer 'territorios humanos' (incluyendo interacciones con la heterogeneidad del Estado) de los cuales puedan emerger estas rutas transformadas o alternativas.

En lo que concierne a la mirada desde el Estado, tampoco queda claro cuál es el concepto preciso de 'territorio' para el RIMISP, porque si bien se subraya que no equivale al territorio geográfico y que es una construcción social, por razones prácticas y por su vínculo con el Estado parece casi inevitable que el territorio coincide con alguna área administrativa (municipalidad o mancomunidad de municipios). Sin embargo, desde nuestra visión de complejidad, el 'territorio humano' se construye en las múltiples interacciones entre diferentes actores:

37 Aunque tiende a evitar un análisis explícito de estas preguntas, el enfoque de RIMISP sí concuerda con el papel crucial que desempeñan las relaciones de poder desiguales en los procesos institucionales, que emanan de la puesta en marcha de rutas de desarrollo no tan deseables. Refiriéndose al concepto de campos sociales de Bourdieu, los principales promotores del enfoque de desarrollo territorial de RIMISP, Berdegú & Scheijtman escriben (2008, pp.18-19): "Si consideramos al territorio como un campo social, entonces este puede analizarse como un espacio rural 'donde actores dominantes producen sentido/significado social, lo que les permite reproducir sus ventajas'. (...) El discurso dominante logra mantener esta situación hasta que entre en clara contradicción con la realidad concreta pero también hasta que sea retado por otro discurso promovido por 'emprendedores políticos' (North, 2000, p.106) capaces de ganar un apoyo político suficiente".

son estructuras plásticas sin fronteras claras, no se presentan como un conjunto coherente o unificado, y son muchas veces rebatidas por voces disidentes y en constante evolución y definición. Por estas razones nos parece más acertado pensar en términos de una variedad de ‘territorios humanos’ en relación, parcialmente solapados y posiblemente en competencia, que se disputan atención y recursos. De hecho, las luchas en torno a estos ‘territorios humanos’, como conjuntos de ideas-significados, redes y reglas de juego, podrían ser el meollo del desafío para combatir los efectos negativos del binomio ‘exclusión/ concentración de poder’, dado que desde allí se construyen las rutas de desarrollo. Sobre todo cuando se intenta su aplicación práctica, nos parece que no hay suficiente espacio en el enfoque de DTR para una adecuada concepción de múltiples territorios humanos en disputa.

El enfoque espera resolver el problema de la exclusión de los actores pobres abogando por su participación. Sin embargo, aquí existe un riesgo de incurrir en lo que se ha llamado ‘la tiranía de la participación’ (Cooke & Kothari, 2001), señalada en muchos trabajos críticos sobre las limitaciones de los ‘enfoques participativos de desarrollo’ en general. Mosse (2001) en particular señala el peligro de que los procesos de participación en espacios públicos (como las mesas de concertación, por ejemplo) casi siempre generan un aparente consenso que refleja las posiciones dominantes que tienden a corresponder a los intereses de los actores más poderosos (élites locales muchas veces aliadas con actores del gobierno o de la cooperación). La tiranía de la participación se da precisamente porque estas posiciones sesgadas ahora aparecen como consensos generales, algo que resulta útil en la movilización de recursos y esfuerzos en apoyo a las rutas de desarrollo que desde allí se generan.

Mansuri y Rao (2011) evaluaron los resultados de los ochenta mil millones de dólares invertidos por el Banco Mundial en proyectos de desarrollo participativo. En el estudio se preguntan explícitamente si la participación puede ser inducida por gobiernos y donantes, como está sugerido en el enfoque del DTR y como pensaba el Banco Mundial al invertir tantos recursos en proyectos participativos. La conclusión de este amplio estudio, aunque no tan negativa como sugieren los autores críticos antes mencionados, tampoco resulta muy optimista. Indica que la participación en sí misma no garantiza la efectiva participación de los actores pobres (que muestran una tendencia a participar solo cuando perciben beneficios concretos directos), que las decisiones tienden a reflejar las preferencias de las élites y que hay gran riesgo de que las acciones privilegien a los grupos ya privilegiados, salvo si los proyectos tuvieron mecanismos explícitos para dar voz a los excluidos. Además, estos resultados desalentadores tenderían a empeorar en contextos de desigualdad, aislamiento geográfico, analfabetismo y disparidades raciales y de género, rasgos que también se encuentran en los contextos rurales latinoamericanos. Indican que por esta razón el Estado —en teoría— tendrá que ejercer un contrapoder ante las tendencias excluyentes en las comunidades y —a diferencia del RIMISP— subrayan la necesidad de lo que llaman la ‘participación orgánica’ contrastada con la ‘participación inducida’. Esta participación orgánica es la participación que ha sido conquistada desde las luchas sociales en la ‘sociedad civil’, nosotros diríamos desde ‘los territorios humanos en disputa’. Así, el enfoque participativo en el desarrollo territorial, si bien corre el riesgo de introducir y fortalecer sesgos sociales en contra de los actores pobres, también puede generar y ampliar espacios de verdadera participación y hasta de lucha ‘política’ en las arenas de participación impulsados por el Estado y dentro del marco estatal. No obstante, como argumentan Mansuri y Rao (2011) y Williams (2004, pp.570-573), el fomento

activo de estas posibilidades requiere que desarrollemos una visión más política de los procesos de participación y que tomemos en serio las necesarias alianzas con los grupos excluidos y dominados para ayudarles a articular rutas de desarrollo más acordes con sus valores e intereses y darles más voz e influencia en las arenas de deliberación y decisión.

4.2. Trayectorias individuales desde y dentro de las rutas de desarrollo

De esta manera, el tema de la participación nos lleva de regreso a los actores del desarrollo, quienes buscan cómo crear las condiciones para realizar las mejoras que les parecen deseables y convenientes en sus trayectorias de vida. Porque si bien una trayectoria de vida es un proceso tanto individual como colectivo, no dejan de ser las acciones de los individuos, en interacción permanente e inevitable con el contexto ecológico-institucional, las que a fin de cuentas impulsan el desarrollo. De hecho, desde nuestro enfoque relacional-construccionista son las relaciones e interacciones concretas en el aquí y el ahora las que entrelazan la creación de sentido (ideas) y las acciones individuales con el nivel colectivo. Como señalamos en nuestra primera parte normativa, situamos a cada persona humana en el centro del proceso de desarrollo, como criterio para medir el desarrollo y como protagonista del desarrollo en interacción con otros actores. Por consiguiente, una visión de los procesos complejos de desarrollo rural no entra en contradicción con *un enfoque centrado en los actores*.

Desde una perspectiva práctica se pueden analizar las trayectorias de vida tanto a nivel de la persona como a nivel del hogar (actor colectivo cercano a las personas). Se asume generalmente que en el caso de las familias rurales, sobre todo las menos acomodadas, la unidad de análisis más pertinente es el hogar, pensando que integra la unidad de producción y de consumo. Sin embargo, las dinámicas internas del hogar son una parte importante de la interacción de las personas individuales con el contexto socio-institucional, en particular las ideas, reglas y redes que definen y gobiernan las relaciones intra-hogar. Lógicamente, merecen una atención más detallada, ya que los hogares están compuestos por diferentes personas (hombres y mujeres de diferentes edades) entre quienes también existe una diversidad de relaciones (uniones de hecho, matrimonios, relaciones familiares, relaciones de amistad, etc.). Estos hogares pueden adoptar una gran variedad de formas que no siempre coinciden con la familia nuclear o extendida, aunque estas dos últimas formas son, sin duda, las más comunes. Dentro de la estrategia del hogar existen márgenes de autonomía individual, pero también serias restricciones para los hombres y mujeres, adultos y jóvenes que lo componen.

Es de suma importancia no ignorar esta dimensión intra-hogar conformada por relaciones de género, generacionales y de afinidad entre individuos. La imagen del hogar como una *cooperativa perfecta* encabezada por un jefe de familia que toma las decisiones de manera consensuada es entonces equivocada, igual que la idea del jefe de hogar como ‘dictador benévolo’ o meramente dictador. Tampoco debemos imaginar que los hogares son necesariamente estables en el tiempo, porque tanto los flujos del ciclo de vida (p. ej., matrimonios de hijos o hijas, la muerte o la vejez de los mayores) como los cambios ocasionados por migraciones, divorcios, adopciones o enfermedades pueden resquebrajar o modificar la composición de un hogar. De ahí que debamos seguir una vez más a Sen (1990), quien define el hogar como “una unidad ambigua de cooperación y conflicto”. Según esta concepción,

el hogar es, además de una unidad de cooperación entre sus integrantes, una arena política donde se produce un inevitable proceso de negociación interna, tanto sobre el uso y la gestión de los recursos de cada cual como sobre la utilización de los ingresos generados. En general, aunque no en todos los casos, las mujeres se ven compelidas a luchar en contra de la desvalorización relativa de sus contribuciones (domésticas u otras) y a reivindicar su poder de decisión, tanto sobre los recursos y las estrategias del hogar como sobre los recursos y las estrategias que les competen a ellas como personas. (Para una elaboración de estos temas ver más adelante el capítulo elaborado por Selmira Flores)³⁸. En general las relaciones intra-hogar y de género constituyen una importante dimensión socio-institucional e ilustran de qué manera las personas, buscando mejorar sus trayectorias de vida, se informan, negocian y aprenden (y ayudan a otros a aprender) a generar cambios en estas relaciones.

Las personas, desde sus hogares y en forma independiente, desarrollan sus trayectorias de vida según su visión de lo deseable y lo posible, a partir de los recursos a los que tienen acceso, conforme a las reglas del juego y a través de las redes sociales que prevalecen en los territorios humanos que generan las rutas de desarrollo que definen el entorno. En otras palabras, estas trayectorias de vida y las estrategias de los hogares son altamente co-dependientes de sus contextos socio-institucionales y agro-ecológicos. Son las reglas del juego y las redes sociales las que determinarán el acceso y las modalidades de acceso a los recursos claves (tierra, crédito, fuerza de trabajo familiar o ajeno, escuelas, centros de salud, carreteras,...) al igual que las oportunidades reales para aprovecharlas (modalidades de acceso a mercados y cadenas de valor, conocimientos, membresía en cooperativas, etc.).

Este contexto además configura sus aspiraciones y sus ideas sobre lo posible y lo imposible, lo deseable y lo indeseable, lo normal y lo prohibido, como se ha indicado arriba. Lo importante es que este contexto, y en particular las rutas de desarrollo que desde allí emergen por la interacción de las estrategias de los múltiples actores, de una manera determinante abren o cierran oportunidades para el desarrollo de una multiplicidad de trayectorias específicas. Algunos pueden usar 'autopistas', otros una 'carretera secundaria en mal estado', otros una trocha de tierra solo transitable a lomos de bestia, y otros apenas una selva en la que tienen que abrirse paso a punta de machete. Sin embargo, ninguno de estos caminos está labrado en piedra, sino que se abren y se cierran de manera dinámica e imprevisible³⁹. De hecho, a lo largo de sus trayectorias de vida los hogares y los individuos van interpretando, probando y desarrollando ideas, renegociando reglas del juego, manteniendo o cambiando sus redes sociales, y a través de sus éxitos y fracasos van co-construyendo los territorios humanos a que pertenecen e incidiendo en los procesos que definen las rutas de desarrollo de dichos territorios. De esta manera se les reconoce plenamente el potencial que tienen de cambiar las rutas de desarrollo y abrir oportunidades para implementar sus trayectorias

38 También los jóvenes, y sobre todo las mujeres jóvenes, padecen estos problemas hasta que logran alcanzar su autonomía, misma que pueden conseguir con o sin el acceso a la herencia patrimonial de los padres.

39 Tengamos presente que las estrategias de vida son un objetivo en movimiento. Por tanto, "cada estrategia de vida debe ser considerada como una etapa y no como una categoría estructural" (Zoomers, citado en De Haan & Zoomers, 1999, p.40).

futuras. Para las instituciones externas que procuran promover un desarrollo rural más incluyente y reducir la pobreza de los grupos excluidos o subordinados, el desafío consiste en cómo aliarse de manera adecuada y eficaz con estas estrategias de cambio de los actores excluidos que buscan re-equilibrar las actuales rutas de desarrollo excluyentes.

Agradecimientos

A VLIR-UOS (programa académico de cooperación para el desarrollo del Consejo de Universidades Flamenecas) y el FWO (Fondo para la Investigación Científica de Flandes) por hacer posible las investigaciones de doctorado y post-doctorado que contribuyeron a este capítulo.

Referencias bibliográficas

- Alkire, S. (2008). Using the capability approach: Prospective and evaluative Analyses. En S. Alkire, F. Comim, & M. Qizilbash, M. (Eds.). *The Capability Approach: Concepts, Measures and Application* (pp. 26-50). Cambridge: Cambridge University Press.
- Ambrosio-Albalá, M. & Bastiaensen, J. (2010). *The new territorial paradigm of rural development: theoretical foundations from systems and institutional theories* (IOB Discussion Paper 2010.02). Antwerp: Institute for Development Policy and Management (IOB), University of Antwerp.
- Appadurai, A. (2004). The capacity to aspire. En V.A. Rao & M. Walton (Eds.). *Culture and Public Action* (pp.59-84). Stanford: Stanford University Press.
- Barke, M. & Newton, M. (1997). The EU LEADER initiative and endogenous rural development: the application of the programme in two rural areas of Andalucía. *Journal of Rural Studies*, 13 (3), 319-341.
- Bastiaensen, J., De Herdt, T. & Vaessen, J. (2002). *Poverty, Institutions and Interventions. A framework for an institutional analysis of poverty and anti-poverty interventions* (IOB Discussion Paper 2002.6). Antwerp: Institute for Development Policy and Management (IOB), University of Antwerp.
- Bastiaensen, J., De Herdt, T. & D'Exelle, B. (2005). Poverty Reduction as local institutional process. *World Development*. Special issue exploring the politics of poverty reduction: how are the poor represented?, 33 (6), 979-993.
- Bastiaensen, J. & Marchetti, P. (2011). Rural microfinance and agricultural value chains: strategies and perspectives of the Fondo de Desarrollo Local in Nicaragua. En B. Almandariz & M. Labie. (Eds.). *The Handbook of microfinance* (pp. 461-500). Singapore: World Scientific Publishers.
- Bebbington, A. (1997). Social Capital and Rural Intensification: Local organization and islands of sustainability in the rural Andes. *Geographical Journal*, 163 (2), 189-197.
- Berdegú, J. & Schejtman, A. (2008). *Towards a Territorial Approach for Rural Development* (Discussion Paper Series Number 17). RIMISP. Latin American Centre for Rural Development. Research Paper prepared for the DFID-funded Institutions and Pro-Poor Growth Programme. IDPM, School of Environment & Development. University of Manchester, UK.
- Bierschenk, T. & Olivier de Sardan, J.-P. (1998). *Les Pouvoirs au Village: Le Bénin Rural entre Démocratisation et Décentralisation*. Paris: Karthala.

- Bourdieu, P. (1990). *The Logic of Practice*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Casolo, J.J. (2011). *Unthinkable Rebellion and the Praxis of the Possible. Ch'orti' Campesin@ Struggles in Guatemala's Eastern Highlands*. (PhD Dissertation). Berkeley: University of California. Electronic Thesis and Dissertations. Recuperado de <http://escholarship.org/uc/item/6sq45845>
- Chambers, R. (1994a). The origin and practice of participatory rural appraisal. *World Development*, 22 (7), 953-969.
- Chambers, R. (1994b). Participatory Rural Appraisal (PRA): Challenges, Potential and Paradigm. *World Development*, 22 (10), 1437-1454.
- Chambers, R. (2010). *Paradigms, Poverty, Adaptive Pluralism* (IDS Working Paper 344). Brighton: Institute of Development Studies (IDS).
- Cleaver, F. (2007). Understanding Agency in Collective Action. *Journal of Human Development*, 8 (2), 223-244.
- Collier, P. (1998). *Social Capital and Poverty* (Social Capital Initiative Working Paper 4). Washington D.C: World Bank.
- Cooke, B. & Kothari, U. (Eds.). (2001). *Participation: The New Tyranny?* (p. 207). New York: Zed Books.
- Cummings, A. R. (2007). *Against all Odds. Building Innovative Capacities in Rural Economic Initiatives in El Salvador* (SUDESCA Research Papers 40). San Salvador: FUNDE.
- De Haan, L., & Zoomers, A. (2005). Exploring the Frontiers of Livelihood Research. *Development and Change*, 36 (1), 27-47.
- De Herdt, T. & Bastiaensen, J. (2008). The circumstances of agency: a relational view of poverty. *International Development Planning Review*, 30 (4), 339-357.
- De Herdt, T. & Deneulin, S. (Eds.). (2009). Individual freedoms as relational experiences. *Journal of Human Development*. Special Issue, 8 (2).
- Deneulin, S. (2008). Beyond Individual Freedom and Agency: Structures of Living Together in Sen's Capability Approach to Development. En S. Alkire, F. Comim & M. Qizilbash. (Eds.). *The Capability Approach: Concepts, Measures and Application* (pp. 105-124). Cambridge: Cambridge University Press.
- Farah, I., & Vasapollo, L. (2011). *Vivir Bien. ¿Paradigma no Capitalista?* La Paz: Plural Editores, CIDES-UMSA.
- Fondo Internacional de Desarrollo Agrario de la ONU (FIDA). (2011). *Informe sobre la Pobreza Rural. Nuevas realidades, nuevos desafíos, nuevas oportunidades para la generación de mañana*. Roma: Autor.
- Flyvbjerg, B. (1998). *Rationality and Power. Democracy in Practice*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Flyvbjerg, B. (2006). Making Organization Research Matter: Power, Values, and Phronesis. En S. Clegg, C. Hardy, T. Lawrence & W. Nord. (Eds.). *The Sage Handbook of Organization Studies* (2da Ed.) (pp. 370-387). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Giddens, A. (1984). *The Constitution of Society. Outline of the Theory of Structuration*. Cambridge: Polity.
- Giovalucchi, F. & Olivier De Sardan, J.P. (2009). Planification, gestion et politique dans l'aide au développement: le cadre logique, outil et miroir des développeurs. *Revue Tiers Monde*, 198 (Avril-juin), 383-406.
- Griffiths, J. (1986). What is legal pluralism? *Journal of Legal Pluralism*, 18 (24), 1-55.
- Grootaert, C. (1999). *Social Capital, Household Welfare, and Poverty in Indonesia. Local Level Institutions* (Working Paper 6). Washington D.C.: The World Bank, Social Development Department.

- Harriss-White, B. (2010). Work and Well-Being in Informal Economies. The Regulative Roles of Institutions of Identity and the State. *World Development*, 38 (2), 170–183.
- Ibrahim, S. (2006). From Individual to Collective Capabilities: The Capability Approach as a Conceptual Framework for Self-help. *Journal of Human Development*, 7 (3), 397-416.
- Johnson, S. (2012). From Microfinance to Inclusive Financial Markets: The Challenge of Social Regulation. *Oxford Development Studies*, DOI:10.1080/13600818.2012.734799
- Krishna, A. & Uphoff, N. (1999). *Mapping and measuring social capital. A conceptual and empirical study of collective action for conserving and developing watersheds in Rajasthan, India* (Social Capital Initiative Working Paper 13). Washington, D.C.: The World Bank.
- Leach, M., Scoones, I., & Stirling, A. (2010). *Dynamic sustainabilities: technology, environment, social justice*. London: Earthscan.
- Limburg, K. E., O'Neill, R. V. et al. (2002). Complex systems and valuation. *Ecological Economics*, 41 (3), 409-420.
- Long, N. & Long, A. (Eds.). (1992). *Battlefields of Knowledge: The Interlocking of Theory and Practice in Social Research and Development*. London: Routledge.
- Long, N. (2001). *Development Sociology. Actor Perspectives*. London: Routledge.
- Maluccio, J., Haddad, L. & May, J. (2000). Social Capital and Household Welfare in South Africa: 1993-1998. *Journal of Development Studies*, 36 (6), 54-81.
- Mansuri, G. & Rao, V. (2012). *Can Participation be Induced? Some Evidence from Developing Countries* (World Bank Policy Research Working Paper 6139). Washington DC: World Bank, Development Research Group. Poverty and Inequality Team.
- Marchetti, P. (s.f.). *Tomando conciencia de la reproducibilidad de los despotismos locales*. (Mimeo, p. 12). Managua: Nitlapan-UCA.
- Martin, R. & Sunley, P. (2007). Complexity thinking and evolutionary economic geography. *Journal of Economic Geography*, 7 (5), 573-601.
- Martinez-Alier, J. (1999). The socio-ecological embeddedness of economic activity: The emergence of a transdisciplinary field. En E. Becker & T. Jahn. (Eds.). *Sustainability and the Social Sciences: A Cross-Disciplinary Approach to Integrating Environmental Considerations into Theoretical Reorientation* (pp. 112-139). London: Zed Books.
- Martinez-Alier, J., Kallis, G., et al. (2010). Social Metabolism, Ecological Distribution Conflicts, and Valuation Languages Introduction. *Ecological Economics*, 70 (2), 153-158.
- Mazoyer, M. & Roudart, L. (1997). Pourquoi une théorie des systèmes agraires?. *Cahiers Agricultures*, 6 (6), 591-595.
- Mazoyer, M. & Roudart, L. (2002). *Histoires des agricultures du monde: Du Néolithique à la crise contemporaine*. Paris: Seuil.
- Meinzen-Dick, R.S. & Pradhan, R. (2002). *Legal pluralism and dynamic property rights* (Working Paper 22). Washington DC.: IFPRI.
- Mendoza, R. (2012). *Gatekeeping and the struggle over development in the Nicaraguan Segovias*. (PhD Dissertation). Antwerp: Institute of Development Policy and Management (IOB), University of Antwerp.
- Merlet, P. & Bastiaensen, J. (2012). *Struggles over property rights in the context of large scale transnational land acquisitions: using legal pluralism to re-politicize the debate* (Discussion Paper 2012-2). Antwerp: Institute of Development Policy and Management (IOB), University of Antwerp.

- Migdal, J.S. (2001). *State in society: studying how states and societies transform and constitute one another*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Moore, S.F. (1973). Law and social change: the semi-autonomous social field as an appropriate subject of study. *Law and Society Review*, 7 (1), 719-746.
- Mosse, D. (2010). A relational approach to durable poverty, inequality and power. *Journal of Development*, 46 (7) 1156-1178.
- Narayan, D. & Pritchett, L. (1997). *Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania* (Policy Research Working Paper 1796). Washington, D.C.: The World Bank.
- Mowles, C., Stacey, R. & Griffin, D. (2008). What Contribution can Insights from the Complexity Sciences make to the Theory and Practice of Development Management? *Journal of International Development*, 20 (6), 804-820.
- Olivier de Sardan, J.P. (2008). *Researching the practical norms of real governance in Africa. Africa power and politics* (Discussion paper 5). London: ODI.
- Ostrom, E. & Cox, M. (2010). Moving beyond Panaceas: a Multi-Tiered Diagnostic. *Environmental Conservation*, 37(4), 451-463.
- Portes, A. (2000). The Two Meanings of Social Capital. *Sociological Forum*, 15 (1), 1-12.
- Putnam, R.D. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Ramalingham, B. (2013). *Aid on the Edge of Chaos: Rethinking International Cooperation in a Complex World*. London: Oxford University Press.
- Ray, C. (1998). Territory, structures and interpretation – two case studies of the European Union's LEADER 1 Programme. *Journal of Rural Studies*, 14 (1) 79-88.
- Ray, C. (2000). Editorial to Special Issue: The EU LEADER Programme: Rural Development Laboratory. *Sociologia Ruralis*, 40 (2), 163-171.
- RIMISP (2012) *Territorios Rurales en Movimiento Informe Final del Programa Dinámicas Territoriales Rurales 2007-2012*. Santiago de Chile: RIMISP.
- Robeyns, I. (2005). The capability approach: a theoretical survey. *Journal of Human Development*, 6 (1), 93-114.
- Schejtman, A. & Berdegú, J. (2004). *Desarrollo Territorial Rural*. Serie Debates y Temas Rurales, (1). Santiago de Chile: RIMISP.
- Scott, J.C. (1990). *Domination and the Arts of Resistance: Hidden Transcripts*. London: Yale University Press.
- Sen, A. (1983). Development: Which Way Now?. *Economic Journal*, 93 (December 1983), 745-762.
- Sen, A. (1990). Gender and Cooperative Conflicts. En I. Tinker (Ed.). *Persistent Inequalities: women and world development* (pp. 123-149). New York: Oxford University Press.
- Sen, A. (1999). *Development as Freedom*. Oxford: Oxford University Press.
- Singer, P. (2009). *Animal Liberation: A New Ethics for our Treatment of Animals*. New York: Harper Perennial Modern Classics.
- Uphoff, N. & Wijayarathna, C.M. (2000). Demonstrated Benefits from Social Capital; the Productivity of Farmer Organizations in Gal Oya, Sri Lanka. *World Development*, 28 (11), 1875-90.
- Von Benda-Beckmann, F. & Von Benda-Beckmann, K. (2006). The dynamics of change and continuity in plural legal orders. *Journal of Legal Pluralism*, 38 (53/54), 1-44.

- World Bank. (2000/1). World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty. Recuperado de <http://www.worldbank.org/poverty/wdrpoverty/report/index.htm>
- Williams, G. (2004). Evaluating participatory development: tyranny, power and (re)politicization. *Third World Quarterly*, 25 (3), 557-578.
- Woolcock, M. (1998). Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework. *Theory and Society*, 27 (2), 151-208.
- Woolcock, M. (1999). *Managing Risks, Shocks, and Opportunity in Developing Economies: the Role of Social Capital* (unpublished paper). Washington D.C: The World Bank, Development Research Group.

Otras miradas sobre
el desarrollo territorial:
Comentarios de lectores invitados

CAPÍTULO 1.2

Capacidades para la construcción de rutas de desarrollo en territorios rurales de Centroamérica

Andrew Cummings¹

Este ensayo busca establecer un diálogo crítico pero complementario a los argumentos expuestos por autores de las universidades de Amberes y de la UCA-Managua en el capítulo 1.1: “Agencia en territorios humanos rurales: una perspectiva socio-constructivista”.

El argumento fundamental es que para comprender las capacidades de agencia de diferentes tipos de actores en la construcción de trayectorias personales y familiares y de rutas más complejas de desarrollo en territorios humanos rurales, es necesario profundizar en la naturaleza de sus capacidades, más allá de sus funcionalidades que vemos expresadas en la práctica.

También es necesario comprender las motivaciones e intereses que orientan la forma en que diversos tipos de actores —personas, familias y organizaciones— ejercen sus capacidades de agencia en diversos contextos socio-institucionales desde el territorio. Sin embargo, creo que esto más bien es un asunto de investigación empírica plenamente identificada como necesidad por los autores.

En primer lugar hago una revisión breve de la literatura relevante sobre la ampliación del enfoque de Sen más allá de las capacidades individuales de las personas para aplicarlo a actores organizativos o colectivos, y esto se conecta con la discusión de las capacidades para la gestión del desarrollo territorial en América Latina. Después, presento mis ideas acerca de la naturaleza de las capacidades de agencia, buscando complementar la idea central de las funcionalidades personales propuesta por Sen, retomada por los autores, y aplicar esta conceptualización a la gestión de procesos complejos de desarrollo territorial rural. Esta discusión

1 Director de la maestría en desarrollo territorial de la Universidad Centroamericana ‘José Simeón Cañas’ de El Salvador.

señala los componentes constitutivos de las capacidades, el proceso histórico de su emergencia en contextos socio-institucionales territoriales específicos y la naturaleza colectiva-organizativa de las capacidades requeridas para la gestión territorial.

Capacidades para lograr el desarrollo humano

Amartya Sen argumenta que en la esfera personal y familiar, el nivel de bienestar o desarrollo humano de las personas “depende del conjunto disponible de sus capacidades para funcionar,” (Córdoba, 2007) o la “capacidad para lograr funcionamientos valiosos” (Sen & Nussbaum, 1993). Las capacidades reflejan un conjunto integrado de funcionamientos que “representan partes del estado de una persona: en particular, las cosas que logra hacer o ser al vivir,” (ibidem). “Dados sus valores, el conjunto de capacidades de una persona bajo el enfoque de Sen (Sen, 1985a; ver también Robeyns, 2005) depende de recursos a los cuales tiene acceso y de los factores que inciden en su habilidad para utilizar estos recursos para lograr funcionamientos deseados” (Lessmann & Rauschmayer, 2013, p.97). En este sentido, y relacionando capacidades con libertades se hace evidente la importancia de “las *dinámicas de poder que forman parte del proceso histórico de consecución del bienestar social*.” (Córdoba, 2007, p.18, énfasis añadido).

Una limitación importante de esta conceptualización es su enfoque en las personas como actores dentro de estructuras sociales, pero sin trascender a la conceptualización de capacidades colectivas de actuación de conjuntos de personas integradas en diferentes tipos de organizaciones o redes de organizaciones a favor de los objetivos del desarrollo humano. Como propuesta para retomar la esencia y superar esta limitación podemos conceptualizar las capacidades colectivas como aquellas que solamente se pueden lograr socialmente —expresadas en la práctica— como resultado de la interacción social. Las capacidades de agencia colectiva trascienden así la búsqueda de bienestar de las personas y sus familias, para lograr cambios sociales que reflejan objetivos más amplios. “Capacidades colectivas emergen de interacciones sociales guiadas por una representación compartida de responsabilidad. Permiten que los grupos de personas interactuando puedan lograr resultados y estados de bienestar que no serían posibles actuando por su propia cuenta” (Minkieba & Buois, 2013, p.87, citado por Ibahim, 2006 y Ballet et al., 2007).

Las capacidades para construir historia

La construcción de capacidades en actores territoriales es un proceso histórico. En este sentido, Ignacio Ellacuría (1990, p.577) argumenta que en su esencia la historia es un proceso de “apropiación de posibilidades y creación de capacidades”, como elementos emergentes y novedosos en contextos concretos y esfuerzos por problematizar nuestro entendimiento de estas realidades y enfrentar problemáticas específicas. Las novedades históricas reales no están en las cosas, sino en las capacidades para producirlas, pensarlas y utilizarlas. Y la construcción de capacidades es un proceso de posibilitación, de apropiación de posibilidades, o “realización histórica de lo posible”. Argumenta que en este proceso la creación de capacidades está ligada en su esencia a la construcción de sujetos individuales, especialmente de sujetos colectivos de transformación de la realidad.

Capacidades y gestión del desarrollo territorial en América Latina

Al revisar la literatura latinoamericana sobre capacidades de agencia para la gestión territorial, se evidencia por un lado la importancia asignada a lo que saben y pueden hacer los actores, y por otro, la poca exploración del tema específico, especialmente en cuanto a lo que constituyen las capacidades más allá de sus funcionalidades en los procesos.

Así, se abre el debate entre “capacidades para el desarrollo”² y “desarrollo de capacidades”, abordado por Camacho (2010), que pone el énfasis en las personas y en una situación histórica más precisa, pues las capacidades hablan de personas y de lo histórico, en donde los sujetos pueden ser individuales o colectivos. Las capacidades para el desarrollo territorial son un producto histórico (Camacho, 2010) pasan por la pro-actividad, la articulación de relaciones desiguales de poder y la potenciación de actores (Quispe, 2006).

Caravaca (2005) argumenta que hay tres capacidades esenciales de gestión del desarrollo territorial: “la generación e incorporación de conocimiento”, “la concertación local” y el aprovechamiento de los recursos y su constitución en “capitales territoriales”. Para Boisier (2004), las capacidades de desarrollo territorial se evidencian en dos ámbitos: la organización de una visión de desarrollo capaz de convertirse en un “proyecto político” y en la consolidación de una serie de capitales intangibles: la organización y la acumulación de experiencias y de conocimiento que constituyen a la larga un capital “sinérgico”.

Diversos estudios hacen referencia a la innovación social, la cual dependerá de cuatro factores: clima social, redes de cooperación, proactividad, formación de capital humano, detallados por Méndez (2002). Por su parte, Albuquerque (2008) a esta confluencia de diversos factores en el territorio la denomina “sistemas territoriales de innovación”.

Para finalizar este apartado se cita a Gangotena et al. (2007, pp.15-16), quienes refuerzan no solo la conceptualización de capacidades organizacionales aplicables a la gestión del desarrollo territorial, sino lo esencial que resulta enfocarse en el desarrollo de capacidades en sí en una estrategia de desarrollo:

El Desarrollo de Capacidades es el fortalecimiento de la capacidad de las personas y organizaciones para aplicar recursos disponibles con efectividad y eficiencia, con el objetivo de lograr sus propias metas de forma sostenible y eficaz. Tienen como fin aumentar y mejorar el desempeño de las personas y organizaciones para prestar servicios de calidad orientados a los clientes, y para cooperar con otros actores.

El término capacidad abarca un conjunto de habilidades individuales y colectivas como saber utilizar conocimientos, aplicar instrumentos para

2 Caravaca et al. (2005) definen que las capacidades para el desarrollo territorial se resumen en: a) generación e incorporación de conocimiento; b) concertación local; c) aprovechamiento de recursos y constitución de capitales territoriales. Por su parte, Boisier (2004) las visualiza en dos ámbitos: a) organización de una visión = “proyecto político”; b) organización y acumulación de experiencias = “capital sinérgico”. Ello resulta en la constitución de “sujetos” en el territorio con autonomía, en oposición a sujetos dominados por un extraterritorial.

solucionar problemas específicos, movilizar y utilizar económicamente los recursos y conducir y coordinar un proceso colaborativo con otras organizaciones. Pero la capacidad más importante es la de poder llevar a cabo un cambio que permita desarrollar las capacidades antes mencionadas.

Como se puede notar, el desarrollo de capacidades no se reduce a la adquisición de habilidades personales, sino que incluye sobre todo la capacidad para utilizarlas en la organización. Así, la organización puede asociarse y cooperar con otras organizaciones, lograr eficiencia interna en el uso de los recursos, prestar un servicio orientado a las necesidades de los clientes, y establecer las reglas y un marco normativo que favorece el desarrollo de la organización.

Sepúlveda (2008) complementa este argumento enfatizando que el fortalecimiento de capacidades para la gestión territorial debe ser un objetivo central en una estrategia de desarrollo territorial. En este sentido, una prioridad clara es el fortalecimiento de las capacidades de las personas pero también de sus “redes de organización. Esto implica fortalecer las capacidades de gestión territorial (personales y grupales) en la red de organizaciones de manera que estén preparados para jugar el papel que les es propio en cada etapa de la gestión del territorio”. Pero también argumenta que es esencial fortalecer la red más amplia de actores de la sociedad civil y privados, ONG, públicos locales y nacionales en función de implementar las estrategias de desarrollo territorial (pp. 243, 246 y 284).

Capacidades de gestión del desarrollo territorial

De la revisión de la literatura anterior se puede resaltar que además de las capacidades de las personas, es importante comprender las capacidades de diferentes tipos de actores organizativos, que son especialmente relevantes en la construcción de procesos o caminos para la transformación territorial, convirtiendo lo posible en realidad, como argumenta Ellacuría. Las capacidades necesarias para la transformación territorial se relacionan con los conocimientos de los actores, las relaciones y complementariedades que crean entre sí para lograr sinergias a través de actuaciones coordinadas, y también el poder de actuación frente a los condicionantes que existen para impulsar las transformaciones que pretenden generar. De Ellacuría es esencial rescatar la importancia de comprender el proceso histórico de construcción de capacidades, algo que también destaca Camacho (2010).

Esta revisión también indica la necesidad, en primer lugar, de precisar la naturaleza de las capacidades para la gestión del desarrollo territorial más allá de su funcionalidad, ya que esto no queda claramente establecido, y asimismo, un ordenamiento de las funcionalidades que son la expresión de estas capacidades de gestión en la práctica compleja de los actores que buscan realizar su visión del desarrollo territorial.

De esta revisión se retoma una diferenciación implícita entre dos tipos esenciales de capacidades de agencia para la gestión territorial: capacidades políticas o ‘relacionales’ y capacidades técnicas; las primeras se enfocan en la creación de vínculos y redes (articulaciones e interacciones), es decir, la relación

entre los actores en el territorio, así como con el estamento del poder; las segundas conciernen a la generación e incorporación de conocimiento en los procesos de transformación de las dinámicas territoriales.

Capacidades colectivas-organizacionales para la gestión territorial

Como enfatizan Bastiaensen y sus colegas en el capítulo 1.1, es fundamental comprender y fortalecer las capacidades individuales de las personas involucradas en las dinámicas territoriales, para crear trayectorias personales y familiares de desarrollo. El despliegue de estas capacidades y los resultados logrados son facilitados o dificultados por el contexto socio-institucional que habilita o limita las capacidades y los resultados.

Sin embargo, las capacidades de agencia en la gestión territorial, más allá de las iniciativas de cada persona y su familia, son principalmente colectivas, ejercidas a nivel organizacional o por redes de actores territoriales. En este sentido, del aporte de Ellacuría resalto la conceptualización del sujeto colectivo de transformaciones territoriales que ocurren en la gestión intencional de estrategias —más o menos explícitamente formuladas— de desarrollo territorial; también en la construcción e implementación de planes de ordenamiento y desarrollo territorial y la puesta en marcha de iniciativas innovadoras para la transformación de empresas y las dinámicas del tejido económico-productivo del territorio.

Ejercicios como la planificación territorial y la gobernanza asociativa de la gestión territorial implican un proceso de concertación-negociación de intereses de conjuntos de actores y de coordinación de sus capacidades organizativas en un proceso complejo que busca resultados de desarrollo territorial, más allá de lo que las personas y sus familias podrían lograr aisladamente. En este proceso, se reconoce la importancia de dinámicas de poder que configuran históricamente los territorios y las capacidades de los actores territoriales, así como la importancia de analizar la relación dialéctica entre el despliegue de capacidades en procesos de gestión territorial y los factores estructurales del contexto territorial, nacional e internacional que limitan o habilitan este proceso y el logro de los resultados esperados. En otras palabras, para impulsar la creación intencional de nuevas rutas o cambios sustanciales en las actuales rutas-dinámicas del desarrollo son fundamentales las capacidades personales expresadas colectivamente en el contexto de las diferentes tipos de organizaciones públicas y privadas, en las cuales participan o trabajan municipalidades, organizaciones de base territorial, ONG, instancias sectoriales del gobierno central, cooperación internacional, etc.

En el proceso de crear rutas de desarrollo territorial es fundamental vincular las capacidades colectivas de los actores organizacionales que impulsan la gestión territorial con las capacidades de las personas para lograr su propio desarrollo humano. Por ejemplo, la planificación debería priorizar no solo el acceso de la población a nuevos recursos (servicios e infraestructuras públicas), sino sobre todo las capacidades para aprovechar estas oportunidades en pro de las aspiraciones de bienestar que tienen como personas y familias, en armonía con el contexto social y ambiental en el cual habitan. En otras palabras, priorizar la construcción de las trayectorias personales y familiares, así como las rutas de desarrollo territorial, como iniciativas más colectivas.

En esta discusión es necesario resaltar la tensión —muy bien expuesta por los autores del libro— entre lo que se propone como un deber ser del desarrollo territorial y la realidad más compleja de los procesos. En el deber ser del desarrollo territorial se construye una visión concertada entre todos los actores del territorio y se pone en marcha una estrategia impulsada por esta colectividad de actores para lograrlo. En la realidad, las iniciativas intencionales impulsadas por unos actores de la gestión territorial —especialmente las iniciativas que procuran la inclusión de actores históricamente excluidos y restringen la explotación económica de recursos naturales para favorecer la sostenibilidad ambiental, etc.— se enfrentan con las inercias de dinámicas-rutas existentes y con los intereses y el poder de los actores que se han beneficiado de estas rutas y han generado las estructuras de exclusión y no sostenibilidad que se pretenden transformar. En este sentido, es necesario reconocer que la gestión del desarrollo territorial implica un juego de poder e intereses, y frecuentemente también conflictos, que surgen al impulsar transformaciones, especialmente las que van a favor de la inclusión y la sostenibilidad.

Para analizar o ser parte de este juego, siendo, por ejemplo, una universidad vinculada al territorio, creo importante comprender las capacidades e intereses del conjunto de actores implicados y reconocer la posibilidad de aproximaciones sucesivas al deber ser del desarrollo territorial, sin que este reconocimiento limite su análisis crítico de la complejidad del proceso, y reconocer asimismo el hecho de que aquello que emerge del proceso refleja el conjunto de los saberes y los poderes para agenciar cambios, frecuentemente muy diferentes de lo que algunos podrían haber pretendido en sus planes de desarrollo territorial o en sus programas para impulsar innovación en el tejido económico. Las oportunidades generadas las suelen aprovechar las personas, familias o empresas que ya tienen mayores capacidades, si es que no se ha priorizado y logrado fortalecer las capacidades de las personas y familias históricamente marginadas e impulsar estrategias específicas para su inclusión.

Frente a esta realidad, prefiero posicionarme como un optimista cauteloso o crítico frente a la potencialidad de las capacidades colectivas de actores territoriales para emprender nuevas rutas hacia el desarrollo humano inclusivo y sostenible. Demasiado optimismo en las capacidades de coaliciones de actores territoriales demostraría desconocimiento de la realidad y del juego de poderes de actores con intereses contrapuestos a este proyecto histórico, pero demasiado pesimismo indicaría que no hay confianza en las capacidades y no se reconocen las experiencias emergentes en varios territorios que respaldan una posición de optimismo cauteloso.³

3 Como argumentó el escritor ruso Yevtuschenko, citado por Müller (2003): “El optimista cuenta con demasiado poca información” (sobre lo que está pasando), pero “el pesimista ha perdido su imaginación” (sobre lo que podría pasar). (Retomado en Cummings, 2007).

Capacidades de gestión territorial —más allá de sus funcionalidades⁴

El enfoque endógeno de desarrollo económico territorial enfatiza la necesidad de fortalecer las capacidades de los actores territoriales, especialmente de un grupo clave de impulsores, para la gestión de una estrategia propia. El primer paso para la comprensión y análisis de las capacidades de gestión es preguntarnos y respondernos qué son las capacidades de gestión territorial.

En primer lugar, las capacidades integran el conjunto de saberes que poseen los actores: *saberes* en la forma de conocimientos más formalizados, *saber hacer* (frecuentemente tácito o poco formalizado) y *saber estar* para relacionarse con otros o posicionarse frente a la realidad.⁵ La construcción o fortalecimiento de capacidades implica formación o capacitación e investigación formal, pero también resultados del aprender haciendo, reflexionando sobre las propias experiencias e intercambiando estas experiencias con otros actores. La creatividad es una habilidad fundamental para ejercer las capacidades necesarias a fin de generar innovaciones-transformaciones estructurales.

Sin embargo, las capacidades también integran el *poder hacer* a fin de aplicar en la práctica los saberes acumulados. El poder hacer está relacionado con el posicionamiento de actores dentro de la sociedad y la movilización de recursos propios y de otros actores claves a través de las redes de relaciones de incidencia que poseen. El ejercicio del poder se relaciona con el contexto histórico y territorial, y es relacional en el marco de un determinado sistema territorial de actores.

Los saberes se ponen en práctica conforme al *saber ser* de los actores. Las actitudes y posicionamientos frente al proceso de desarrollo territorial, por ejemplo para asumir riesgos, cooperar con otros actores, ceder poder de decisión, etc., son aspectos del *saber ser* de los actores que inciden directamente en la aplicación de sus capacidades. El ejercicio del *poder hacer* de personas y actores organizacionales va orientado por sus principios y valores, así como por sus intereses generales y motivaciones específicas para actuar o no a fin de transformar determinadas realidades territoriales o bloquear transformaciones en marcha.

Motivaciones, actitudes e intereses son elementos intangibles, difíciles de detectar y entender, pero determinan cómo y por qué los actores ejercen sus capacidades en determinados contextos. Las transformaciones del desarrollo territorial requieren aportes de los actores públicos y privados implicados en el desarrollo económico local, quienes dependen de que se les incluya para integrarse en el proceso; esos actores requieren también fortalecer sus motivaciones y capacidades y crear relaciones de complementariedad y beneficio mutuo con los demás actores. La sinergia que emerge de las relaciones y de la coordinación de capacidades complementarias de los actores públicos y privados es la energía que dinamiza las transformaciones, que son a su vez la esencia del proceso de gestión del desarrollo territorial (ver Boisier, 2004).

4 Esta sección incluye elementos del propio del autor retomados de publicaciones anteriores: Cummings & Cogo (2012), Cummings (2013, publicación pendiente) y una contribución al documento de investigación “Construcción e implementación de planes de ordenamiento y desarrollo territorial en El Salvador: las capacidades de los actores en el AMSS y la Región Los Nonualcos 2000-2012” (Cummings, Ferrufino et al., 2013, publicación pendiente).

5 Francisco Albuquerque ha reconocido la importancia de los saberes de diversos actores para la gestión del desarrollo territorial.

En síntesis, las capacidades de agencia para la gestión territorial son de más alto nivel, e integran otras capacidades estratégicas y funcionales que reflejan cómo se manifiestan esas capacidades en la práctica. Representan la combinación sinérgica del conjunto de saberes, las relaciones de un actor con otros y sus capacidades de vinculación o relacionamiento, así como su poder para movilizar otros recursos y voluntades para aplicar sus saberes en la gestión de iniciativas de desarrollo territorial. Son el poder que ejerce un actor en relación con otros para movilizar conocimientos y recursos y lograr los resultados esperados.

Las capacidades de gestión del desarrollo son propiedades emergentes de sistemas territoriales complejos; se reflejan en la práctica de un conjunto de diferentes tipos de actores con capacidades complementarias (o no) como impulsores del proceso. Se construyen históricamente como propiedades emergentes de los sistemas territoriales de actores. Las capacidades de gestión territorial de un actor dependen en buena medida de sus relaciones y de la complementariedad de sus capacidades, y fundamentalmente, de su poder para concertar y coordinar acciones con otros actores territoriales y exógenos al territorio. Estas capacidades se ponen en práctica en contextos determinados que habilitan o dificultan las transformaciones que se desean, y por lo tanto, son importantes las capacidades para crear espacio de maniobra dentro de estas condicionantes estructurales del sistema territorial.

Las capacidades de gestión territorial integran diversos conocimientos: i) cómo comprender problemas, potencialidades territoriales y oportunidades exógenas relevantes; ii) cómo desarrollar especificaciones para procesos de búsqueda y diseño, evaluar alternativas, diseñar estrategias, solucionar problemas, desarrollar potencialidades o aprovechar oportunidades; iii) cómo localizar, movilizar y combinar creativamente los recursos internos y externos de conocimiento, financieros y otros para implementar las iniciativas priorizadas; iv) cómo reflexionar sobre su práctica y aprender de ella para fortalecer futuros esfuerzos.

Sin embargo, la capacidad para integrar creativamente conocimientos y otros recursos involucra la construcción organizativa concreta de procesos y procedimientos ordenados para superar la brecha entre la conceptualización de una iniciativa y su puesta en práctica en la realidad territorial frente a todas las limitaciones estructurales que existen. Estos conductos orgánicos son las relaciones entre: i) personas que colaboran directamente en la iniciativa de desarrollo territorial en sus contextos organizacionales; ii) las relaciones institucionalizadas entre sus organizaciones; iii) las relaciones entre estas personas y sus organizaciones y otros actores exógenos. La calidad de la interacción y la construcción de capital social son fundamentales para lograr los resultados esperados.

Las capacidades de gestión territorial pueden diferenciarse: capacidades políticas para concertar decisiones y capacidades relacionales para dinamizar procesos; y técnicas para aplicar recursos materiales, financieros y cognitivos para ejecutar las decisiones.

Las capacidades de gestión política incluyen, por un lado, capacidades de negociación e incidencia en las instancias decisorias para involucrar a sus organizaciones y comprometer recursos, incluyendo su poder de incidencia, y por otro lado, capacidades para establecer y hacer cumplir marcos normativos relacionados con el ejercicio del poder de actores endógenos y exógenos.

Las capacidades de gestión política también son de relacionamiento o vinculación, ya que ningún actor posee todas las capacidades para construir e implementar una estrategia de desarrollo territorial. Implican la construcción de

redes de actores y de una gestión asociativa para construir una visión compartida del desarrollo territorial, resultado de la concertación-negociación de intereses de los actores claves, una estrategia de desarrollo territorial como instrumento y un proceso de construcción de la visión, además de mecanismos de concertación y coordinación para implementar, dar seguimiento y evaluar el plan.

Las capacidades de gestión técnica-operativa involucran la gestión de conocimientos y procesos. Esto implica gestionar los conocimientos especializados de los técnicos y facilitadores para abordar los temas sectoriales; los conocimientos sobre el territorio, generados por haberlo estudiado o por experiencias vividas; los conocimientos para la integración sistémica de los diversos conocimientos y para abordar las problemáticas estructurales del territorio; conocimientos metodológicos adquiridos por formación o por experiencia en la construcción de planes y procesos de implementación; y conocimientos administrativos sobre procesos y procedimientos organizativos, movilización de recursos, etc.

La gestión de procesos operativos implica convertir decisiones en instrumentos: planes, programas, proyectos, sistemas de monitoreo, formación de actores, marcos normativos concertados o coercitivos para la implementación, movilización del financiamiento de fuentes endógenas y exógenas para la construcción e implementación de estrategias, planes e iniciativas de desarrollo territorial. Implica asimismo gestionar procesos organizativos-administrativos directamente relacionados con el involucramiento y las inversiones de los actores, la creación y puesta en marcha de sistemas de monitoreo y evaluación de resultados e impactos, así como para el aprendizaje y retroalimentación de experiencias.

Reflexión final

Al discutir dinámicas de desarrollo de territorios rurales en Centroamérica es importante priorizar el análisis de las capacidades de las personas y sus familias para construir trayectorias propias, y de las organizaciones sociales y económicas de la población, así como de otros actores públicos y privados involucrados en la construcción de rutas de transformación territorial. Son enfoques complementarios, como marco conceptual para orientar nuestro análisis y nuestra acción como universidades a fin de vincularnos con los territorios, impulsando procesos de proyección social universitaria con enfoque territorial y priorizando siempre el reconocimiento y fortalecimiento de los actores endógenos como sujetos de la transformación de sus propios territorios.

Referencias bibliográficas

- Albuquerque, F. (2008). Reflexiones sobre desarrollo y territorio en América Latina. *Prisma*, 22.
- Boisier, S. (2004). Desarrollo territorial y descentralización. El desarrollo en el lugar y en las manos de la gente. *Eure*, 30 (90), 27-40.
- Camacho, L. (2010). Capacidades para el desarrollo, desarrollo de capacidades. *Revista de Filosofía Universidad de Costa Rica*, 48 (123-124), 85-93.
- Caravaca, I., González, G., & Silva, R. (2005). Innovación, redes, recursos patrimoniales y desarrollo territorial. *Eure*, 31 (94), 5-24.
- Cejudo, R. (2007). Capacidades y libertad: Una aproximación a la teoría de Amartya Sen. *Revista Internacional de Sociología*, 45 (47), 9-22.

- Cummings, A. (2007). *Against All Odds: Building Innovative Capabilities in Rural Economics Initiatives in El Salvador*. (PhD Dissertation). Aalborg: Aalborg University.
- Cummings, A. (2009). Social Construction of Learning and Networking Capabilities to Innovative in Rural Economic Initiatives in El Salvador. *Pueblos y Fronteras Digital*, 6. Recuperado de http://www.pueblosyfronteras.unam.mx/a08n6/art_07.html
- Cummings, A. (2010). Building innovation capabilities for cashew nut processing in El Salvador. En B. Johnson & O. Segura (Eds.). *Systems of Innovation and Development: Central American Perspectives*. San José de Costa Rica: Universidad Nacional.
- Cummings, A. & Cogo, E. (2012). Networking capabilities and innovation in a traditional small scale agro-industry: The Acopanela cooperative in El Salvador. En W. Siyanbola, A. Egbetokun, B. A. Adebawale & O. Olamide (Eds.). (2012). *Innovation Systems and Capabilities in Developing Regions* (pp. 293-318). Surrey: Gower.
- Cummings, A., Ferrufino, C., Escoto, S., Bran, S., Ramos, R., & Patricia, F. (2013). *Construcción e implementación de planes de ordenamiento y desarrollo territorial en El Salvador: las capacidades de los actores en el AMSS y la Región Los Nonualcos 2000-2012* (Documento inédito de investigación). San Salvador: Universidad Centroamericana José Simeón Cañas.
- Ellacuría, I. (1990). *Filosofía de la Realidad Histórica*. El Salvador: UCA Editores.
- Gangotena, J. & Herrmann, P. (2007). *Desarrollo de capacidades. El cambio nunca viene de afuera*. Quito: Abya Yala.
- Quispe, L. (2006). La necesidad de formación de capacidades para la gestión del desarrollo rural territorial. *Región y Sociedad*, 18 (36), 12-24.
- Lessmann, O. & Rauschmayer, F. (2013) Re-conceptualizing Sustainable Development on the Basis of the Capability Approach: A Model and Its Difficulties. *Journal of Human Development and Capabilities*, 14 (1), 95-114. DOI: 10.1080/19452829.2012.747487
- Pelenc, J., Minkieba, K., Ballet, J. & Dubois, J-L. (2013). Sustainable Human Development and the Capability Approach: Integrating Environment, Responsibility and Collective Agency. *Journal of Human Development and Capabilities*, 14 (1), 77-94. DOI:10.1080/19452829.2012.747491
- Méndez, R. (2002) Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes. *Eure*, 28 (84), 63-83.
- Müller, J. (2003). Global technological transformations – conceptual and methodological framework. En J. Cuada (Ed.). *Culture and Environmental Technology Transformation in Developing Countries: Transfer or Local Innovation?* Aalborg: Aalborg University.
- Max-Neef, M. (1995). *Paradojas del crecimiento y de la globalización. Modelos de desarrollo y visiones del mundo*. Centro de educación, ciencia y documentación. Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional.
- Nussbaum, M. & Sen, A. (1993). *The Quality of Life*. Oxford: Clarendon Press.
- Sen, A. (2000). *Desarrollo Humano Sostenible*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Sepúlveda, S. (2008). *Gestión del desarrollo sostenible en territorios rurales: métodos para la planificación*. San José de Costa Rica: Centro Interamericano de Documentación e Información Agrícola, IICA.

CAPÍTULO 1.3

Visión crítica del enfoque de desarrollo rural territorial

Luis Gustavo Murillo Orozco¹

En sus reflexiones sobre el Estado y su origen, Aristóteles (citado por Cruz, 1983, p.5), asevera que “... todo estado es, evidentemente una asociación no de forma sino en vista de algún bien, puesto que los hombres, cualquiera que ellos sean, nunca hacen nada sino en vista de lo que les parece ser bueno”. Ya en tiempos de Aristóteles se tenía la preocupación de analizar hermenéuticamente lo que es sociedad, bienestar, desarrollo, territorio, gobernanza y otros conceptos, sin embargo, fue en el siglo XVIII cuando estas preocupaciones se le asignaron formalmente al Estado.

Durante ese periodo, llamado de la ilustración o iluminismo, florece la intención de hacer análisis basados en el ‘logos’ e ir sistematizando tratados² que servirían de base a los posteriores enfoques sobre el crecimiento y el desarrollo, sin embargo, hasta antes de finalizar la segunda guerra mundial se confundía ‘crecimiento’ con ‘desarrollo económico’, puesto que ambos tenían como objetivo principal el bienestar de la sociedad tomando como unidad de medida los modelos de determinados países.

En las décadas de 1970 (en los países desarrollados) y 1980 (en los países en vías de desarrollo) se comienzan a socavar las fórmulas y los modelos tradicionales de desarrollo que invisibilizaban al actor local y al territorio como elementos claves de desarrollo.

¹ Profesor titular del departamento de Economía Aplicada de la UCA.

² Algunos ejemplos son El contrato social de Jean-Jacques Rousseau; en El espíritu de las leyes Montesquieu desarrolla la doctrina de la separación de los poderes; la sátira social que hizo Voltaire le llevó a la prisión en la Bastilla en 1717; etc.

En el lapso de cuarenta años (para los países desarrollados) y de cincuenta años (para los países en vías de desarrollo) alcanzan auge teorías y enfoques alternativos del desarrollo basados en la dicotomía del territorio (urbano-rural) y de los actores (rurales-urbanos). En nuestra región, esos enfoques se plasman principalmente en cuatro iniciativas: la Estrategia Centroamericana de Desarrollo Rural Territorial (ECADERT)³, el enfoque del Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural (RIMISP)⁴, la iniciativa LEADER⁵ de la Unión Europea, y el proyecto Políticas Innovadoras para el Desarrollo de los Territorios Rurales en América Latina (PIDERAL),⁶ entre otros.

Esta multiplicidad de enfoques y planteamientos teórico-conceptuales ha suscitado nuevos conceptos, categorías y perspectivas que nutren el enfoque rural territorial del desarrollo. En este proceso de creación de conocimientos y experiencias empíricas la categoría ‘territorio rural’ se ha modificado estructuralmente, pues ya no se entiende como en los años 70 y 80 del siglo XX, cuando se concebía lo rural como un espacio y un contexto inerte en el que se suponía un retraso tecnológico e infraestructural en contraste absoluto con el espacio urbano, que era sinónimo de modernidad y dinamismo socioeconómico. En la actualidad, lo rural y los territorios rurales se complementan para crear un actor sistémico con vida propia en el que se recrean relaciones individuales y colectivas acompañadas de instituciones⁷, políticas públicas, accionares individuales, influencias externas (cooperación internacional, mercados externos, etc.). De esta concepción sistémica surge el enfoque de desarrollo exógeno⁸ y el enfoque de desarrollo endógeno⁹ que se complementan para enfrentar los retos de un proceso de globalización que excluye a aquellos territorios y sociedades que no se adaptan a su dinámica.

Al margen de que se haya avanzado de un modelo de desarrollo genérico a otro específico que visibiliza el territorio y su sociedad local, existe una debilidad: en materia institucional, la mayor parte de los actores públicos y privados, sobre

-
- 3 Es una estrategia regional aprobada el 19 de junio del 2010 por la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA). Busca generar oportunidades y fortalecer las capacidades de la población rural de Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y República Dominicana, para mejorar su calidad de vida y construir una sólida institucionalidad social que propicie un desarrollo solidario, incluyente y sostenible.
 - 4 Este organismo realiza investigación aplicada para apoyar procesos de cambio institucional, transformación productiva y fortalecimiento de las capacidades de actores y grupos sociales en las sociedades rurales latinoamericanas.
 - 5 Es una de las cuatro iniciativas financiadas por los Fondos Estructurales de la UE y está diseñada para ayudar a los agentes del mundo rural a considerar el potencial a largo plazo de su región.
 - 6 Su objetivo es promover esquemas de articulación entre las prioridades de desarrollo de territorios rurales organizados y las políticas nacionales de agricultura.
 - 7 Una institución la entendemos como una construcción social creada para cumplir fines y objetivos concernientes a la colectividad. Por ejemplo, una cooperativa se crea para que sus miembros puedan aprovechar mejor la gestión y acción colectiva; una universidad se crea para brindar el servicio de educación con personal de calidad y preparar al alumnado para el mercado laboral; un banco se crea para que los agentes accedan a recursos financieros que de otra manera tendrían que ir a buscarlos de persona a persona, etc.
 - 8 El modelo de desarrollo exógeno orienta todos los recursos de la localidad a captar las mejores oportunidades extra-locales y aislar las debilidades que ese ámbito externo pueda causar.
 - 9 El desarrollo endógeno agrupa recursos económicos, sociales, políticos, etc., en el ámbito local, que se deben orientar al mejoramiento del nivel territorial local.

todo los primeros, al momento de gestionar el nuevo modelo o enfoque se ciñen a visualizar y administrar el territorio conforme a una visión formalista¹⁰; por ejemplo, en la mayoría de los casos los gobiernos municipales solamente contemplan en sus presupuestos su circunscripción político-administrativa; las empresas segmentan sus mercados por municipios, departamentos, cantones, condados, etc., creyendo que su éxito se encuentra en obtener mejores ingresos de la sumatoria de dichos mercados; los ministerios asignan sus presupuestos a municipios, comarcas o departamentos para cumplir sus indicadores de desempeño.

Esta institucionalidad limita la gobernanza y la estabilidad del territorio, puesto que al tener una perspectiva de compartimentos estancos no logra una verdadera densidad institucional¹¹, lo que lleva a duplicar y triplicar esfuerzos, a desperdiciar recursos, a una ‘proyectitis’ que beneficia a pocos actores y excluye a la mayoría, y que, en suma, obstaculiza el desarrollo.

El libro constituye un esfuerzo para ‘introyectar’ el enfoque del desarrollo territorial rural en países como el nuestro. Es un trabajo serio que se basa en tres elementos sistémicos que se armonizan para lograr esa apropiación del enfoque, a saber: un marco teórico referencial que nos presenta los planteamientos más especializados y referenciados como es el enfoque de las capacidades de Amartya Sen, enseguida un marco teórico puntual que aterriza el enfoque en el contexto de tres territorios nicaragüenses (Muy Muy, Matiguás y Río Blanco); y por último, expone evidencias empíricas que abordan la parte positiva de cada territorio.

Los dos primeros elementos exponen una abundancia de categorías nuevas, aunque polémicas, acerca del desarrollo en general y del desarrollo rural territorial que sirven de sustento para un abordaje serio y ‘tropicalizado’ según nuestro contexto, sin embargo, dejan entrever que no son categorías inflexibles, sino elementos debatibles para que los actores locales y/o rurales configuremos nuestro propio modelo.

A continuación mencionaremos las categorías que consideramos relevantes y con las que coincidimos en algunos puntos; en otros disentimos, no con afán de contradecir, sino más bien de complementar y poner en perspectiva otro ángulo:

Inserción socio-institucional: Coincidimos en que es un “... conjunto de reglas y normas en interacción con las organizaciones y redes sociales desde las cuales las personas desarrollan y viven su vida”, sin embargo, consideramos que se debe incorporar un elemento normativo que en la era de la globalización ha cambiado la perspectiva de lo endógeno y lo exógeno y ha creado más dificultades a los actores locales para lograr la ansiada inserción socio-institucional, tomando en cuenta la poca reacción positiva que muestran los actores locales en países en vías de desarrollo y en sectores que tienen cientos de años de funcionar bajo esquemas proteccionistas tradicionales, como es el caso del sector lácteo nicaragüense.

10 Esa visión formalista gestiona el territorio desde el punto de vista político-administrativo derivado del ordenamiento jurídico estatal.

11 Por ‘densidad institucional’ entendemos la cantidad adecuada de instituciones que en un territorio logran coordinarse para mejorar los niveles de vida de la población local, lo que crea ahorro, eficiencia y eficacia de recursos al disminuir los costos de transacción en las operaciones socioeconómicas que realizan los agentes locales, tanto entre ellos como con otros agentes extra-locales.

Respecto a las categorías de libertad y funcionamiento: Tanto Sen como los autores del presente libro¹² dan un valor hasta cierto punto con enfoque económico-clásico (tipo Adam Smith) al plantear que libertad y funcionamiento “... representan partes del estado de una persona: en particular las cosas que logra hacer o ser al vivir”, lo cual nos parece que se queda corto, pues desde que ha aparecido el enfoque rural del desarrollo se ha promovido un proceso y una cultura de consenso que han generado propuestas y planteamientos comunitarios o territoriales que no dependen necesariamente del éxito individual alcanzado; por ejemplo, cuando un territorio se vende como destino turístico se crean normativas y se moldean comportamientos conjuntos basados en un proyecto común, o cuando una comunidad étnica decide desarrollar turismo rural comunitario.

Agencia: Estamos de acuerdo en que es la “... capacidad práctica... poder y saber hacer que tienen los agentes sociales para configurar su propia vida y su entorno social a partir de sus propias acciones”, y agregaríamos que esta agencia depende mucho del grado de avance y/o retraso que tengan los actores en los territorios, y que en el contexto actual a los territorios de países en vías de desarrollo (sobre todo los más remotos) les resulta más difícil agenciar sus oportunidades o enfrentar sus debilidades, tomando en cuenta que hay poca inversión en capital humano con visión innovadora capaz de enfrentar a otros territorios que ya tienen camino recorrido en su agencia. Recordemos la tendencia migratoria que se observa en territorios rurales, que ocasiona vacíos de capital humano.

Negociación: Estamos totalmente de acuerdo en que no se debe equiparar el término negociación con el sofisma dirigido al mercado y a la obtención de beneficios cuyo resultado suma cero. Más bien es la búsqueda de un bien común en la que se aspira a un resultado de suma positiva. No obstante, esta categoría se diluye en la medida en que solamente un grupo de presión liderado por los actores de mayor poder determina discrecionalmente los intereses y no toma en cuenta un verdadero consenso aglutinador de todos los actores claves del territorio.

Actor: Coincidimos con la definición que se establece en el libro “... toda entidad que tiene agencia”, no obstante, le adicionamos una dualidad de incidencia que establece actores activos y actores pasivos; dicho sea de paso, lo que prevalece es la exclusión de los segundos por parte de los primeros en los procesos de negociación, así como su tendencia al asociativismo para mejorar sus niveles de vida en la propia localidad.

Capital social: Se menciona en múltiples ocasiones, aunque no se define de manera específica, razón por la cual proponemos la siguiente definición: “... el acervo de carácter público de las relaciones mercantiles, analizadas desde el punto de vista de las relaciones extra-económicas propiedad de una localidad que son el elemento básico para lograr una eficiente inserción de la localidad en el marco del proceso de globalización”¹³.

12 Aunque apelando a la verdad, los autores se curan en salud al plantear que no aceptan un individualismo metodológico y señalan “... la dependencia que tienen las capacidades de cada persona en su inserción socio-institucional” (capítulo 1.1).

13 Murillo, L.G. (2000). Potencialidad del desarrollo económico local en San Juan de Oriente. (Tesis de maestría). San José de Costa Rica: FLACSO (p. 25).

Gobernanza policéntrica: Categoría con la cual estamos de acuerdo: el centro de gravedad del poder y la gobernanza están diseminados entre una multiplicidad de actores, tanto locales como extra-locales; no obstante, consideramos que la afirmación de la nota al pie número 31 en el capítulo 1.1 es un poco exagerada y fuera de contexto, ya que ataca de manera impropia a actores locales que forman parte de las instituciones y la institucionalidad, como son los ganaderos grandes y la Policía, lo que no es conveniente señalar, tomando en cuenta que son las instituciones que por excelencia impulsan las acciones productivas y de seguridad en los territorios.

Por último consideramos que este esfuerzo reflexivo sobre el desarrollo rural territorial servirá de referencia a los actores de los diversos territorios a fin de ir construyendo un modelo de desarrollo propio que guíe las actuaciones y decisiones para lograr el objetivo máximo, que no es propiamente dominar dicho enfoque, sino mejorar las condiciones de vida de la población rural, que ha sido históricamente excluido los gobiernos nacionales y sub-nacionales.

Referencias bibliográficas

- Cruz, A. (1983). *Política de Aristóteles y Democracia*. Bogotá: Géminis.
- Rousseau, J. J. (1999). *El Contrato Social o principios de derecho político*. Madrid: Melsa.
- Moreno, D. (1977). *El espíritu de las leyes*. México: Porrúa.
- Consejo Agropecuario Centroamericano. (2010). *Estrategia Centroamericana de Desarrollo Rural Territorial 2010-2030* (ECADERT). San José de Costa Rica: Autor.
- Sen, A. (2000). *Desarrollo y Libertad*. Buenos Aires: Planeta.

CAPÍTULO 1.4

Complementariedad de los enfoques de desarrollo territorial y de las capacidades humanas

Francisco J. Pérez, Tomás Rodríguez Alas, Ligia I. Gómez¹

Desde el informe Brundtland (1987) el debate sobre la sostenibilidad del modelo de desarrollo implementado por diferentes países y agencias en el mundo trajo consigo la apertura a nuevas propuestas para enfrentar los retos planteados. Uno de los enfoques propuestos es el desarrollo rural territorial (DRT); sin embargo, aún se debate cómo abordar este desarrollo, cómo diferenciarlo de los modelos de desarrollo rural integral de los años 70, cuál es el rol de las instituciones públicas y, lo más importante, cómo se logra una participación activa de la población en la definición de su ruta de desarrollo.

Una participación activa de la población requiere que la misma tenga una agencia que le permita llevar a esta agenda territorial sus intereses, necesidades y anhelos. Para ello la población rural, y principalmente la población pobre de los territorios, deberá tener confianza, capacidad de movilización y autodeterminación. Estos son principios básicos del enfoque de capacidades humanas, donde se plantea que debe haber condiciones previas para que la población ejerza su agencia; estas son pre-condiciones materiales, sociales e institucionales que deben crearse en los territorios; no se puede hablar de desarrollo territorial si no existen esas pre-condiciones junto a la agencia de la población rural en la definición de su ruta de desarrollo. En otras palabras, el desarrollo territorial incrementa el poder vital de la población rural vulnerable, para contrarrestar los poderes ocultos (los que definen la agenda territorial) y convertirse en un poder visible. Por lo que el enfoque del desarrollo territorial y el enfoque de capacidades humanas se complementan.

1 Ixmati, Instituto Centroamericano para el Desarrollo de Capacidades Humanas.

El libro que estamos comentando trata de abordar esta complementariedad conceptual desde diferentes enfoques de desarrollo en un territorio específico de Nicaragua: Muy Muy, Matiguás y Río Blanco. Este es un territorio relativamente joven, de unos cincuenta años, que ha sido parte de las dinámicas de avance de la frontera ganadera del país, iniciando como puerto de montaña en los años 80; incluso uno de sus núcleos, Río Blanco, funcionó como puerto de montaña aún a inicios del presente siglo.² Dado que las intervenciones de desarrollo se han insertado en la dinámica general del territorio y del país, estas reflejan experiencias concentradas en el rubro de la ganadería³, lo cual hace que en sí las reflexiones se hagan alrededor de un sector social con un nivel medio o alto de capitalización y de agencia. Es una perspectiva desde un rubro ganador que se ha beneficiado bastante de las políticas públicas y de los fondos de la cooperación para el desarrollo de infraestructura física y productiva.

Este libro es un importante aporte al debate de ideas, una primera aproximación al tema de enlazar en un nivel más específico las diferentes corrientes de pensamiento sobre el desarrollo rural, y analiza desde un punto de vista teórico-conceptual las intervenciones que ha realizado Nitlapan en la promoción del desarrollo. Se hace una lectura teórica de la experiencia estudiada en términos de las prácticas promovidas desde el Instituto en la construcción de modelos de promoción del desarrollo.

El capítulo 1.1 “Agencia en territorios humanos rurales” aborda la complementariedad entre el enfoque del desarrollo territorial y el enfoque de capacidades humanas, sin embargo, algunos elementos de importancia no se retomaron. Se echa de menos un mayor nivel de análisis comparativo e integrado, ya que el capítulo se limita a presentar ambos enfoques por separado, y luego en los aspectos metodológicos se retoman las categorías de análisis del pensamiento de la nueva economía institucional y no los conceptos de los enfoques teóricos abordados.

Uno de los elementos clave ausentes en el análisis es la complementariedad entre la agencia, entendida desde la teoría de las capacidades, y el tema de la construcción del territorio, entendido como el espacio definido por un conjunto de relaciones sociales. Estos temas tampoco se abordaron en su relación e inserción con las dinámicas del mercado y sus fallas, de manera que no se identifican las áreas comunes y no se traducen en acciones de promoción al desarrollo bajo los enfoques citados.

El enfoque de capacidades humanas se retoma, como el mismo texto señala, como parte de la tendencia del debate general, por ser parte de las discusiones respecto al cumplimiento de los objetivos del milenio. Pero de manera general, los autores presentan importantes desacuerdos con el enfoque, mencionan que están de acuerdo con que el desarrollo llega a partir de la libertad de elegir, pero por otro lado disienten de que esta libertad sea de los individuos; atacan la base del enfoque de capacidades humanas, que postula que son los individuos los que gozan de libertades, mismas que son reguladas por la institucionalidad generada por el Estado y por las costumbres e idiosincrasias de la sociedad.

2 Matiguás adquirió rango de ciudad en 1999.

3 Solo uno de las experiencias se refiere a la cadena de frijol y cacao y otra a la seguridad alimentaria.

Hasta ahora, la institucionalidad prevaleciente en los países en desarrollo representa los intereses de los grupos económicos de mayor poder, cuyo poder oculto define las agendas y las reglas del juego económico y social. Ello resulta en altos niveles de inequidad y pobreza en las áreas rurales de nuestros países. Esta situación se observa en la zona de estudio: la inversión y el crecimiento económico obtenido en la cadena lechera de Muy Muy, Matiguás y Río Blanco no han logrado disminuir los altos niveles de pobreza de las comunidades como La Patriota y Likias, clasificadas en el nivel de pobreza severa⁴, y la micro-región Matiguás y Rolando Orozco califica como pobreza alta⁵. El reto del desarrollo territorial es cómo lograr que aumente la agencia del 85% de la población que vive en condición de pobreza en este territorio; esa es una premisa clave para cambiar las reglas que generan estos resultados de exclusión de los beneficios tales como el aumento de la producción y el avance en la generación de valor agregado.

El texto reconoce el conflicto que genera la aceptación parcial de los enfoques teóricos citados, y lo resuelve aceptando el planteamiento ético, pero no el metodológico, lo cual es debatible desde el punto de vista de la ética y la epistemología. Desde el punto de vista ético, se olvidan de que la razón de la ética es la crítica de la razón práctica, como diría Kahn; es decir, la función de la ética es orientar la práctica, y dentro de la práctica, el método; separar ambas cosas es frecuente, por ejemplo: los gobiernos afirman que reconocen la importancia de las causas y efectos multidimensionales de la pobreza, no obstante, siguen calculando la pobreza en términos de ingreso o de consumo, y continúan dirigiendo sus acciones a incrementar el ingreso y el consumo. Un ejemplo interesante es el caso presentado por Pérez et al. (2010)⁶, donde a partir de un programa de incentivos ambientales el mecanismo de reembolso termina distribuyendo fondos de una manera tal que fortalece los niveles de inequidad en el territorio. Si el planteamiento ético es disminuir los niveles de inequidad territorial, el planteamiento metodológico debe ser coherente.

Desde el punto de vista epistemológico, si se hace un análisis desde la perspectiva de Lakatos, la situación podría ser insostenible, ya que se estaría argumentando que se acepta el núcleo duro de la teoría, pero no sus instrumentos, y como medida alternativa propone utilizar los instrumentos de otro marco teórico que no necesariamente es común, sino que podría ser hasta contradictorio. Estas contradicciones luego tienen un efecto de confusión en los implementadores de políticas y proyectos en los territorios, a los cuales se les presenta una visión de desarrollo a la que no logran aportar con los instrumentos de que disponen.

Una opción básica en pro del equilibrio entre lo que se considera el bienestar individual y el bienestar colectivo es lo que el mismo enfoque plantea como pre-condiciones para el desarrollo de la agencia de todos y cada uno de los miembros de una comunidad y/o territorio. A la fecha, el desarrollo territorial de la vía láctea lo han impulsado los grupos económicos, priorizando su desarrollo particular a partir

4 Según el Instituto Nacional de Información de Desarrollo (INIDE) un territorio adolece de pobreza severa cuando más del 65% de los hogares se catalogan como pobres extremos.

5 Según INIDE, un territorio es de pobreza alta cuando entre el 50% y el 64% de los hogares se clasifican como pobres extremos.

6 Contratos comunitarios forestales y sus arreglos de distribución de beneficios. Proyecto Enfoques Silvopastoriles Integrados para el Manejo de Ecosistemas (RISEMP). Banco Mundial-Nitlapan-UCA.

del rubro que les genera ganancias (ganadería); sin embargo, según los datos del Censo Nacional Agropecuario (CENAGRO), la ganadería no necesariamente es la vía de desarrollo económico del 66% de los hogares rurales en el territorio⁷. Según el enfoque de desarrollo de capacidades y de desarrollo territorial, las coaliciones territoriales deben generar las condiciones para que esta proporción mayoritaria de hogares rurales incida en la definición de la ruta de desarrollo de su territorio.

Desde la perspectiva del desarrollo territorial rural, falta un análisis de la estructura social y la tenencia de activos, ya sea a través de un análisis de estructura agraria, de niveles de pobreza o de quintiles de ingreso, que permita analizar las dinámicas de concentración de los factores de producción e inequidad en el sentido amplio de ingresos, acceso a servicios básicos e infraestructura social y productiva. Si no aparecen los sectores sociales, ¿cómo pueden abordarse sus relaciones sociales? ¿Cómo se monitorea y/o se evalúa? Como se ha dicho antes, el enfoque debe tener una alineación entre su concepción, su ética y sus instrumentos.

El enfoque de desarrollo territorial está muy influido por la teoría marxista, y hay puntos de encuentro entre el liberalismo y el marxismo: la justicia. Como muestra el diálogo entre Sen y Cohen, dado que la teoría de capacidades surge como una crítica a la teoría de la justicia de Rawls —que después desemboca en una teoría del desarrollo el pensamiento de Sen surge en un diálogo ante los vacíos que deja la teoría de la justicia de Rawls⁸, ya que él considera, desde el contractualismo clásico, que las personas son racionales, libres e iguales a la hora de hacer un contrato, de manera que la inequidad es una expresión clara de esa falta de libertad y de igualdad de condiciones; por lo tanto se convierte en una violación de derechos, conceptos que habría que abordar en el capítulo del marco teórico⁹.

Para analizar las dinámicas territoriales es importante hacer el análisis del poder (el poder ‘sobre’ y el poder vital). Asimismo, plantearse estrategias, ejes y políticas de desarrollo exige tener claro este mapa de poder, donde el rol del Estado es importante. Es por ello que el análisis de las estructuras económicas y sociales de un territorio debe ser una pieza clave en los procesos de desarrollo, sin embargo, queda pendiente en este capítulo conceptual.

El debate propuesto por los autores es altamente provocativo, y puede generar largos debates sobre las áreas analizadas, las no analizadas, las interpretaciones y los posibles vacíos, lo cual en sí mismo es un importante aporte al pensamiento crítico sobre el desarrollo en Nicaragua. El texto trata de combinar una serie de teorías y enfoques complejos, de difícil síntesis en un espacio limitado. El equipo de investigadores del Instituto Centroamericano para el Desarrollo de Capacidades Humanas, Ixmati, agradecemos la oportunidad que dan los autores para aportar, desde nuestra visión, las áreas que creemos que son importantes y las áreas en que creemos que se debe profundizar el debate teórico conceptual.

7 Según el INIDE hay en el territorio 11,136 hogares rurales y 5,683 productores; de ellos, 3,759 reportan tener tres o más animales.

8 El relanzamiento del contrato social como mecanismo legitimador y conformador del Estado.

9 ‘Justicia’ aparece una vez; ‘inequidad’, una vez; ‘derechos’, seis veces.

CAPÍTULO 1.5

Reivindicando el desarrollo rural territorial como política pública

Francisco Amador Hidalgo, José J. Romero Rodríguez¹

Estas breves reflexiones intentan satisfacer modesta y francamente la petición de aportar comentarios y críticas en diálogo con las ideas propuestas en el libro, a partir de nuestra experiencia y de nuestros planteamientos metodológicos². En particular nos referiremos al capítulo 1.1, que contiene el marco teórico y conceptual de toda la obra (“Agencia en territorios humanos rurales: una perspectiva socio-constructivista”).

Fortalezas del texto

Sin ánimo de exhaustividad, destacamos algunos aspectos que nos parecen particularmente valiosos en el capítulo comentado.

Nos encontramos ante un sólido marco teórico. Un texto profundo, muy documentado, bien estructurado, que sitúa en una perspectiva teórica muy rica los estudios empíricos que siguen.

Compartimos lo que podríamos llamar ‘el lugar hermenéutico’ de sus autores, su visión del desarrollo humano basada en el enfoque de las capacidades y en la necesidad de que los protagonistas del desarrollo de los territorios rurales sean los propios actores locales, mediante el fortalecimiento de su capacidad de agencia.

Compartimos también, como no podía ser menos, algunas realidades profusamente subrayadas en el texto y razonadas con un potente despliegue teórico; entre ellas, que en las dinámicas de desarrollo no se parte en situaciones de igualdad, sino que hay actores fuertes y débiles, dominantes y dominados; que los actores fuertes tienden a concentrar el poder; que los arreglos sociales y

¹ Universidad Loyola, Andalucía, España.

² Por razones de espacio prescindimos de todo aparato bibliográfico.

los factores socio-institucionales posibilitan o impiden las acciones individuales; que la tendencia natural de las cosas, incluso cuando se dan intervenciones supuestamente amigables, es a perpetuar las diferencias entre fuertes y débiles; que el Estado responde habitualmente a la influencia de los más fuertes; que el Estado no es eficiente ni eficaz en muchas de sus actuaciones; que los actores más débiles necesitan unirse y organizarse, precisamente para progresar en la mejora de sus capacidades básicas individuales (“...que ningún tipo de desarrollo que sea socialmente innovador puede implementarse sin la motivación endógena y el involucramiento activo de los grupos vulnerables, ya que son estos grupos mismos los más interesados en su propio desarrollo”).

Por otro lado, una aportación relevante es el concepto mismo de ‘rutas de desarrollo’, eje de las aplicaciones de los capítulos empíricos del libro.³

Algunas reflexiones críticas

El planteamiento general de los autores nos sugiere la primera pregunta: **¿es posible elevar el enfoque ‘micro’ propuesto a nivel de país?** Según nuestra lectura, los procesos se deberían producir hogar por hogar y prácticamente individuo por individuo, sin ningún tipo de organización o institucionalidad más allá de las que los propios excluidos sean capaces de darse a sí mismos en un contexto reivindicativo puro. Aun en los casos en los que determinados hogares e individuos son el objetivo (como por ejemplo los casos de desnutrición infantil crónica), las actuaciones son más eficaces y los resultados más sostenibles en el marco de una organización colectiva de los actores locales, que desde el tratamiento individual directo de caso a caso (núcleos de FONCODES –Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social– en Perú; todas las experiencias de los Grupos de Acción Territorial –GAT–, de las organizaciones locales de desarrollo del territorio –OLDET–, de los grupos de desarrollo rural –GDR– en Costa Rica, República Dominicana, Perú y Andalucía-España). En cuanto a las “trayectorias individuales desde y dentro de las rutas de desarrollo”, sin duda son útiles unas políticas sectoriales cuyo objetivo sea incidir en distintos aspectos de la unidad familiar. Ahora bien, pretender constituir el hogar familiar como unidad operativa de desarrollo es cosa muy distinta, que tendría nulas posibilidades prácticas de generalizarse a política pública a escala de país. Este es el problema con aquellas políticas sociales que inciden directamente en las familias concretas con la pretensión de “sacarlas de la pobreza”, por ser políticas aisladas del contexto territorial en el que se encuentran.

La visión que muestra el documento acerca del Estado es peyorativa. Simplificando un poco, diríase que hay en el texto una cierta tendencia ‘anarquizante’. Se echa mucho de menos una referencia a la necesidad de un Estado dotado de políticas fiscales (base del pacto o contrato social aún pendiente en muchos países), y de coberturas básicas de educación y sanidad, esenciales para el desarrollo humano del territorio. Ello solo puede hacerlo un Estado justo (democrático), fuerte y bien organizado territorialmente. Si no existe tal, hay que construirlo. Por lo demás, hay en el texto un rechazo frontal a las políticas públicas de desarrollo; y, sin embargo, todos los países desarrollados (según el índice de

3 Nosotros preferimos hablar de ‘estrategias de desarrollo’ y ‘líneas estratégicas de desarrollo’.

desarrollo humano, IDH), tienen Estados fuertes, democráticos, eficientes, redistribuidores; y, en el otro extremo, los países empobrecidos no disponen nunca de Estados “buenos”... Por supuesto que no existe un Estado ideal. En la escala cromática de la bondad de los Estados hay ciertamente muchos matices; pero sin Estado no hay desarrollo; sin políticas públicas no hay desarrollo.

No se consideran adecuadas las actuaciones basadas en el método del desarrollo rural territorial (DRT) tal como nosotros lo entendemos. Se descalifica de alguna manera este método basándose casi exclusivamente en la actuación y los escritos del RIMISP. El RIMISP ha aportado, sin duda, profundas reflexiones y estudios empíricos de gran valor sobre el tema. Su investigación estrella (“Dinámicas Territoriales”) estudia la evolución histórica de territorios en los que propiamente no se han llevado a cabo actuaciones de DRT y que han sido resultado de una evolución ‘espontánea’⁴. Ciertamente la “...interacción entre actores es la que permite articular rutas de desarrollo alrededor de proyectos de movilización social que viabilizan y ajustan dichas trayectorias específicas”. Efectivamente esa es la base de una organización local de desarrollo del territorio (OLDET) según la metodología clásica del DRT. Por otro lado, el concepto de ‘ruta de desarrollo’ es perfectamente compatible con la idea del DRT (política pública, OLDET y Plan Estratégico para el Desarrollo del Territorio –PEDET). El PEDET es la ruta de desarrollo más general de un territorio. Las líneas estratégicas dentro del PEDET representan trayectorias concretas que apoyan a los actores locales en la conformación de sus propias rutas individuales o colectivas de desarrollo.

Los autores parecerían preferir un cierto espontaneísmo a la hora de diseñar estrategias o rutas de desarrollo, desconfiando de cualquier intervención planificada y/o exógena. No conciben que una ruta de desarrollo se la puedan otorgar a sí mismos los actores de un territorio mediante un proceso de consenso alcanzado en el contexto de una OLDET y materializado en un PEDET que puede dar continuidad a tendencias del pasado, o romperlas y dar entrada a nuevas orientaciones⁵. “...los efectos de cualquier intento de planificación o diseño consciente, entre otros de nuevas rutas de desarrollo, (son) impredecibles”. No tiene por qué ser necesariamente así. Es quizás más cierto en un contexto en el que cada actor actúa independientemente de los demás. No tanto en un contexto diferente en el que un grupo significativo de actores locales deciden trabajar juntos en el marco de una institucionalidad, dirección de desarrollo y reglas de juego comunes.

Existe una vasta experiencia de fórmulas de alianzas entre actores locales en territorios concretos en pos del desarrollo común que muestran que, en el marco de una política pública de DRT, esa descripción del devenir espontáneo de las cosas no tiene por qué ser inalterable, ni es la norma general: Política pública de

4 Una referencia clásica al respecto es Schejtman, A. & Berdegú, J. (2003). Desarrollo Territorial Rural. En R.G. Echeverría (Ed.). Desarrollo territorial rural en América Latina y el Caribe: manejo sostenible de recursos naturales, acceso a tierras y finanzas rurales. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.

5 Esto está sucediendo ya en Costa Rica por ejemplo. Paradójicamente los autores del artículo reconocen esa posibilidad en algunos momentos: “...la capacidad de generar una visión compartida como base para una acción colectiva más efectiva de los diferentes actores es un factor clave en la emergencia de rutas de desarrollo”. Aunque lo devalúan inmediatamente al decir: “Y también veremos cómo aparentes consensos pueden ser expresión de una hegemonía cognitiva de grupos dominantes con el poder de manipular”.

DRT en Andalucía (España); proyecto EXPIDER I (Honduras, Bolivia y Ecuador) y EXPIDER II (Costa Rica, Venezuela y Chile) del BID; proyecto PIDERAL del IICA en 2012-2013; proyecto Alianzas Regionales, promovido por FAO-RLC en 2004 y continuado por FAO-BID en 2005-2006; Ley 9036 y su implementación en Costa Rica; políticas públicas de DR en Guatemala (PNDRI + Gabinete de DR + “territorios de la gente”); Belice (BRADS); experiencias de DRT en Panamá y Paraguay; territorios de ciudadanía y territorios de identidad en Brasil; El Salvador (Subsecretaría de DT + “territorios de progreso”); ECADERT en Centro América...

La observación de la evolución de los países de América Latina en las últimas décadas y de los procesos que están teniendo lugar actualmente en algunos de esos países (varios mencionados en puntos anteriores) ponen de manifiesto que, **mediante una política pública de DRT, se pueden generar entornos participativos** en los que el consenso y la colaboración entre actores locales sea posible, con asignación de recursos sectoriales y apoyo técnico que ayude a los actores locales (especialmente a los excluidos) a materializar sus oportunidades.

A pesar de su visión global, **hay un cierto aroma ‘autarquizante’** al considerar sistemáticamente como amenazas las influencias procedentes de fuera del territorio. La interacción con el exterior debe formar parte de la estrategia de cualquier ruta o estrategia de desarrollo. No hay salida posible para ningún territorio aislado. Parecería que los actores locales estuvieran solos luchando contra otros actores y contra un entorno adverso, o al menos en conflicto de intereses. Lo que hace una política pública de DRT es todo lo contrario: potenciar un contexto facilitador de consenso entre actores del territorio y formar redes con actores de fuera del territorio. Sin esas redes el desarrollo no es posible.

Por otro lado, no compartimos la visión de **la realidad como un rompecabezas de territorios difusos** con múltiples centros de decisión imposibles de gobernar. Es posible que una visión poco práctica de la realidad, desde una posición de observador externo, pueda inducir a esa conclusión. No obstante, la realidad operativa es diferente. Los territorios rurales como unidad operativa de desarrollo son suficientemente delimitables, al igual que lo son los centros de poder e influencia principales y secundarios que en ellos operan⁶.

En el texto hay **un marcado componente ‘agrarista’**, comprensible por el contexto de los estudios que siguen. A veces hace pensar que en el territorio sólo existen campesinos-agricultores, que no hay otras actividades fuera de las agrarias. Quizá no se refuerza debidamente la visión multifuncional de todo territorio rural, por muy predominantemente agraria que sea su economía. Quizás eso se explique con los ejemplos concretos que se van a analizar.

6 Por ejemplo, el INDER en Costa Rica ha identificado 25 territorios rurales en el país. La Ley 9036 concibe para cada territorio un Consejo de Desarrollo Rural Territorial, conformado por diversos actores según determinadas reglas de juego.

Para concluir: qué entendemos por DRT

Sintetizando, nos gusta usar la designación *desarrollo de los territorios rurales* (DTR), aunque la tendencia general no va por ahí, sino que la denominación más extendida y reconocida es *desarrollo rural territorial* (DRT). Preferimos *desarrollo de los territorios rurales* porque focaliza el ‘objeto’ u ‘objetivo’ de trabajo, mientras que *desarrollo rural territorial* focaliza el ‘método’ o ‘enfoque’. En cualquier caso es necesario aclarar si la definición se refiere al enfoque o al proceso de desarrollo de un territorio.

El desarrollo rural territorial (DRT) **como enfoque** es “el conjunto de conocimientos teóricos y actuaciones prácticas que se ha ido forjando en los últimos 25 años y que tiene como objetivo fundamental crear las condiciones que favorezcan que los territorios rurales de los países se incorporen, como parte del modelo global de desarrollo, a la dinámica general de crecimiento de los mismos”.

El desarrollo rural territorial (DRT) **como proceso**: “un proceso de transformación institucional, productiva y social en un territorio rural con determinadas características, cuyo fin es incorporarlo a la dinámica general de desarrollo del país”.

Hasta aquí las consideraciones que se nos ocurren, según nuestro leal saber y entender. En pocas palabras, al defender la política de DRT reivindicamos la vigencia de la política en el sentido más noble del término. Esa de la que decía Max Weber: “La política consiste en una dura y prolongada penetración a través de tenaces resistencias, para la que se requiere, al mismo tiempo, pasión y mesura”⁷.

7 “La política como vocación”. Conferencia pronunciada en Munich en 1919, por invitación de la Asociación Libre de Estudiantes de Munich.

SEGUNDA PARTE

La ruta de desarrollo de la vía láctea: territorio de ganaderos

CAPÍTULO 2.1

Las cadenas de los lácteos en Muy Muy y Matiguás

Juan Carlos Polvorosa Narváez, Selmira Flores

1. Introducción

Los municipios de Matiguás y Muy Muy, así como sus vecinos Río Blanco y Paiwas, son reconocidos como territorios donde predomina la ganadería, aunque no de forma exclusiva¹, y se les conoce como ‘la vía láctea’, término surgido a finales de la década del 2000 a raíz de la ampliación de los centros de acopio de leche, muchos de ellos organizados a través de cooperativas de productores de leche. Las cooperativas se han perfilado como el sector que dinamiza el desarrollo de la vía láctea, la cual se asume no solo como una opción de desarrollo, sino que está intrínsecamente basada en la ganadería, que dentro de la estructura social es una actividad protagonizada por varones principalmente.

En la década del 2000 se organizan las cooperativas lecheras 24 de Junio, San José y Nicacentro, y tres procesadoras artesanales de queso se convirtieron en empresas semi-industriales para exportar queso blanco fresco a Centroamérica y Estados Unidos. En el 2009, Nicacentro, la cooperativa de leche más grande por número de asociados y con sede en Matiguás², estimó una producción anual de leche de la vía láctea de 7,640,000 galones, una producción de queso blanco de

1 También produce cacao, café y granos básicos.

2 Esta cooperativa cubre los municipios de Río Blanco, Paiwas, Matiguás y Muy Muy. En estos cuatro municipios la cooperativa posee ocho centros de acopio y una pequeña planta procesadora de queso.

2,013 toneladas³, y estimaba el valor anual de la producción láctea local (leche y queso) en 10,237,240 USD. Actualmente los acopiadores y los procesadores de leche compiten por la producción que se genera en el territorio, lo que incrementa los precios y las ganancias derivadas de la ganadería lechera (ver Flores et al., 2011).

La producción de leche permite a las familias productoras disponer de recursos monetarios semanales. Ninguna otra actividad agropecuaria de la zona provee a las familias de un flujo semanal de dinero en efectivo, dado que en contraste, otros productos de las fincas, como el ganado en pie o la venta de granos, generan recursos estacionales. El dinero llega a la familia solo después de la cosecha o tras haber reunido un lote de ganado para venderlo (cosa que ocurre dos o quizá tres veces al año). Así, la disponibilidad de efectivo en las familias gracias a la producción y venta de leche hace de este producto la piedra angular para el desarrollo de la economía familiar y del territorio.

Este capítulo presenta una descripción de las dinámicas de tres cadenas de valor de productos lácteos que operan simultáneamente: la cadena de la leche fría, la cadena del queso de exportación y la cadena de cuajada y queso artesanal para el consumo doméstico. Se analizan los vínculos y la coordinación establecidos entre los operadores de cada cadena, como un co-factor determinante de su nivel de desempeño para generar valor agregado al consumidor final y ganancias a los actores de la cadena. Se describen las funciones de las empresas líderes de la cadena destacando las características y tipos de gobernanza que atañen a la coordinación de cantidad, calidad y precios entre las empresas de las cadenas. Se analizan especialmente las ventajas y desventajas para los productores al insertarse en cada cadena de valor, tomando en consideración la implementación de grados (públicos y privados) y normas que, entre otros factores, co-determinan concretamente las posibilidades de acceso y participación de los productores en las cadenas.

El análisis se basa en datos cualitativos obtenidos mediante entrevistas a fondo con informantes claves de las tres cadenas, así como en la información procedente de la observación participativa llevada a cabo en el territorio. Se complementa con información cuantitativa de una encuesta aplicada a los productores en enero de 2011 en Matiguás. También incorpora los resultados del análisis de valor agregado de cada cadena, basado en el trabajo de campo cualitativo adicional que se enfocó específicamente en el género y la participación o exclusión de las mujeres en las etapas de cada cadena (Flores et al., 2011).

3 En el periodo 2000-2009, las exportaciones de queso de las tres plantas ubicadas en la zona se incrementaron rápidamente y en particular desde el año 2004. Por ejemplo, mientras una empresa incrementó el valor de su exportación de 79,992 a 1,013,818 USD en este periodo, otra avanzó de 101,515 USD en 2005 a 1,079,173 USD en 2009, y la tercera ascendió de 56,300 USD en 2003 a 6,294,772.02 USD en 2009 (Cetrex, 2011). Las tres empresas semi-industriales que producen queso para la exportación acopian aproximadamente 63,500 litros de leche por día, esto es, 47% del total de leche acopiada en Matiguás y Muy Muy. Estas empresas son abastecidas por 700 productores de leche, es decir, el 43% del total de productores involucrados en la producción de leche (Flores et al., 2011). Estos datos muestran la importancia de la producción para la exportación de queso en Matiguás y Muy Muy, aunque esta actividad se concentra principalmente en tres empresas privadas controladas por hombres, tanto en términos del género de sus propietarios como en cuanto a la fuerza laboral de que disponen.

2. Marco teórico

La participación de los productores de países en desarrollo en los mercados de productos agrícolas de alto valor agregado suele ocurrir por medio de cadenas agroalimentarias globales. La creación de valor en las empresas se logra mediante la transformación o mejora del producto, la integración de procesos *ad hoc*, la logística (transporte de productos y gestión del tiempo como factor rentable) y los controles de calidad (a lo largo de todos los procesos y actividades de la cadena), todo ello respaldado por los flujos de información que transitan por toda la cadena (Martin & Jagadish, 2006). El concepto *cadena de valor* “describe toda la gama de actividades que se requieren para llevar un producto o servicio desde su concepción, a través de los intermediarios fases de la producción (que implican una combinación de la transformación física y la entrada de diversos servicios a la producción), la entrega a consumidores finales y disposición final después de su uso” (Kaplinsky, 2000, p.121).

Una característica fundamental del modo de intercambio que practican las empresas en la cadena de valor, comparado con el mero intercambio de mercado, es la aplicación de la gobernanza para guiar la interacción. La estructura de gobierno de una cadena se orienta a agregar valor para el consumidor final, valor que a su vez pueda ser capturado como aumento de la remuneración de los participantes en la cadena. El gobierno de una cadena de valor verifica que los vínculos entre las empresas se hagan coordinadamente, y no de manera arbitraria e independiente (Kaplinsky & Readman, 2001). La gobernanza implica la capacidad de una empresa para influir o determinar las actividades de las otras empresas, estableciendo o reforzando los parámetros con los que operan y la prestación de apoyo técnico a los proveedores, a fin de que logren el rendimiento requerido⁴. (Gereffi et al., 2001). La gobernanza aborda tres cuestiones de coordinación: lo que se va a producir, cómo se va a producir y el flujo físico del producto (Gereffi, 1999). También puede determinar el precio al que se va a intercambiar el producto en cada etapa de la cadena de valor. La gobernanza se puede ejercer de varias maneras en cada eslabón de la cadena. Kaplinsky y Morris (2001) desglosan este concepto de gobernanza en tres tipos de gobierno: legislativo, judicial y ejecutivo. El gobierno legislativo estipula las normas que determinan cómo participan las empresas (proveedores, por ejemplo) en la cadena; el gobierno judicial supervisa el cumplimiento de las normas establecidas por las empresas; el gobierno ejecutivo complementa a los dos primeros en la prestación directa o indirecta⁵ de apoyo a las empresas a fin de que las normas se cumplan.

4 Gereffi y Kaplinsky (2001) identifican dos fuentes principales de que las empresas pueden derivar su poder de dirigir la cadena: su poder de mercado (o la cuota de mercado) y su control de las etapas clave de la cadena en la que se crea mayor valor agregado. Al mismo tiempo, el poder de controlar las etapas de la cadena se deriva de la presencia de barreras de entrada que impiden a otras empresas aventurarse en actividades de creación de alto valor agregado.

5 La asistencia directa consiste en la prestación de ayuda de primera mano a empresas de la cadena para cumplir con las normas; la asistencia indirecta consiste en la prestación de apoyo a las empresas a través de terceros actores (Kaplinsky & Morris, 2001).

El análisis de la gobernanza en las cadenas de valor permite comprender cómo los actores de la cadena se asignan o se distribuyen las ganancias generadas por la cadena en su conjunto (Kaplinsky, 1998). La apropiación de los niveles más altos de ganancia implica que las empresas deben hacer innovaciones de valor agregado en la cadena, avanzando hacia actividades de mayor valor agregado a fin de aumentar el nivel total de valor añadido que se ofrece a los consumidores finales (Kaplinsky & Readman, 2001). Humphrey y Schmitz (2000) identifican cuatro posibles maneras de mejoramiento: i) la mejora de proceso, que implica transformar insumos en productos de manera más eficiente mediante la reorganización del sistema de producción o la introducción de tecnologías superiores; ii) la mejora del producto, que implica incorporar líneas de productos más sofisticados (que generan un mayor valor por unidad); iii) la mejora funcional, que es la adquisición de nuevas funciones en la cadena (o el abandono de funciones existentes); iv) el mejoramiento intersectorial, que implica aplicar en una determinada función de la cadena el conocimiento adquirido, para avanzar a otros sectores. El autor añade que la empresa líder, en el ejercicio del gobierno ejecutivo, suele tener la responsabilidad de estimular y apoyar a otros actores de la cadena para que se actualicen y logren cumplir los parámetros establecidos a lo largo de la cadena y añadir más valor (*ibíd.*, 2000).

En las cadenas agroalimentarias, la adición de valor se centra en la calidad y la seguridad higiénica de los productos en cada fase de la cadena y de los actores involucrados (Trienekens, 2011). La gobernanza en todas las cadenas agroalimentarias de valor se expresa en grados y estándares (G&S). Los estándares abarcan las normas de medición instituidas por el reglamento o la autoridad; los grados implican esquemas de clasificación basados en atributos cuantificables (Jones & Hill, 1994). Además, los G&S pueden aplicarse a rendimiento o a procesos así como a las características de un producto, y puede ser formulado por entidades públicas y privadas (Reardon et al., 2001). Mientras las normas públicas son aplicables por ley, las privadas se fijan entre particulares (compradores, procesadores) y son voluntariamente aceptadas por las partes involucradas en un intercambio. En los países en desarrollo las normas privadas concernientes a la calidad y la seguridad higiénica de los alimentos son adoptadas por la industria agroalimentaria para compensar la baja calidad y/o la falta de normas públicas, y apuntan a mejorar la diferenciación de productos y/o a fomentar entre los productores mejoras a la calidad del producto (Reardon et al., 2009). Las normas privadas suelen ser más completas, exhaustivas y estrictas que las normas públicas. Su análisis es clave para comprender cómo sucede que, a pesar de la liberalización del comercio entre los países, muchos productores de países en desarrollo sufren la exclusión de las cadenas de valor de productos agrícolas de alto valor (Humphrey & Schmitz, 2002). Los estándares de calidad, por ejemplo, a menudo se convierten en barreras para los productores que enfrentan restricciones de crédito, cuando se les exige hacer cuantiosas inversiones en sus fincas a fin de cumplir los estándares de calidad (Maertens & Swinnen, 2009; Reardon et al., 1999).

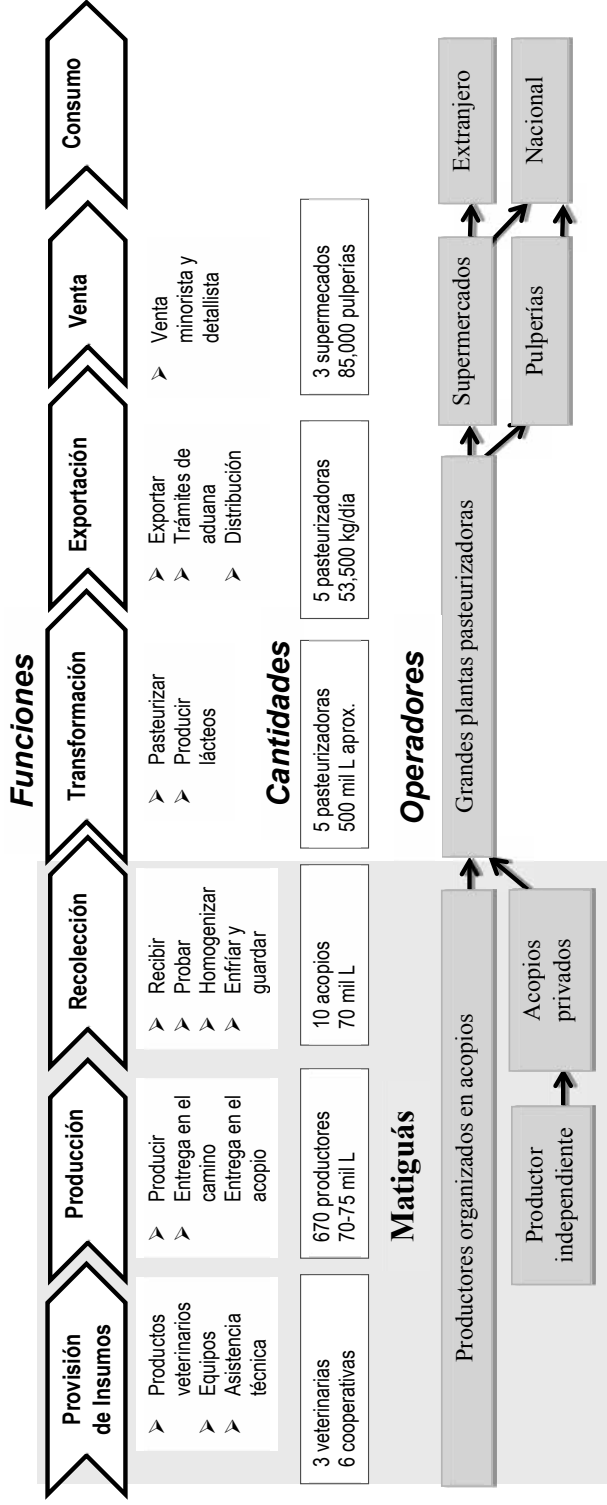
3. Análisis de las cadenas de lácteos en Muy Muy y Matiguás

En la dinámica de la producción de leche en Muy Muy y Matiguás se identifican tres cadenas: a) la cadena de la leche fría pasteurizada, basada en productores y productoras organizadas en cooperativas; b) la cadena del queso de exportación; c) la cadena de las cuajadas (y queso tradicional) destinada para abastecer a consumidores de la cabecera departamental, Matagalpa. Cada cadena de valor opera bajo diferentes niveles de gobernanza y adopta grados (público-privados) y normas concernientes a la seguridad higiénica y la calidad del producto en toda la cadena de valor, las cuales son dictadas por unas pocas empresas líderes. En este contexto, el beneficio potencial de lograr un crecimiento económico inclusivo entre los pequeños y medianos productores depende fundamentalmente de los beneficios (rendimiento de la ganadería lechera a través de los precios de la leche) que los productores puedan obtener de cada una de las cadenas de valor, además de su capacidad para tomar parte en las cadenas de valor más remunerativas (ver en este libro el capítulo 2.2). Desde la perspectiva de un productor individual se trata de su capacidad para cumplir los requisitos de cada cadena, mediante escalamiento/actualización (*upgrading*) para poder convertirse en proveedor y no quedar excluido.

3.1. Cadena de la leche fría pasteurizada

En la cadena de la leche fría pasteurizada se identifican seis funciones: provisión de insumos; producción; recolección y acopio; procesamiento; exportación y venta minorista. Y seis tipos de operadores involucrados en la cadena: proveedores de insumos; productores de leche; acopios; industria pasteurizadora; supermercados; pulperías (Figura 1). En esta cadena existe un alto nivel de coordinación entre todos los actores, basada en normas y estándares de calidad, lo que les permite alcanzar altos niveles de valor agregado para el consumidor final. En los siguientes párrafos discutimos las funciones de cada fase o eslabón de la cadena, los tipos de actores involucrados y la gobernanza implementada para coordinar las actividades y el intercambio.

Figura 1: Cadena de la leche fría pasteurizada



Fuente: Polvorosa, 2013.

3.1.1. Estructura de la cadena

Proveedores de insumos

Los proveedores de insumos aparecen al principio de la cadena de leche fría pasteurizada (ver anexo A), entre los cuales hay micro y pequeñas empresas veterinarias de la localidad, y medianas empresas con sede en Managua o Matagalpa. Estas empresas proveen suplementos alimenticios para los animales, productos de limpieza y productos para pruebas de la calidad de la leche, y además abastecen de equipamiento básico (balde y pichingas de aluminio o acero inoxidable). Algunas de estas empresas son también proveedoras de productos veterinarios para las farmacias veterinarias locales, y surten estos productos directamente a las cooperativas, que suelen tener sus propias farmacias o ventas donde expenden productos veterinarios, enseres de trabajo y otros insumos relacionados con la producción. Para el caso específico de la cadena, son los centros de acopio organizados por cooperativas los encargados de articular la variada oferta de insumos (a través de su tienda de insumos y su farmacia veterinaria), servicios técnico-veterinarios y pequeños préstamos para sus proveedores. Estos servicios no son gratuitos, ya que a los productores se les deduce una cuota fija (de unos 0.22 USD por cada recipiente de 40 L de leche) destinada a solventar los costos de operación del acopio, incluso el coste salarial. El costo de los insumos, equipos y productos veterinarios se deduce de lo que se les paga semanalmente a los productores por su leche. Por otro lado, no todos los centros de acopio proporcionan estos servicios a los productores que les surten leche; los centros privados solo ofrecen un número limitado de suministros veterinarios en función de la demanda, y créditos para casos de emergencia.

Productores de leche

El segundo eslabón lo componen productores de leche que suministran leche a la industria a través de centros de acopio en el territorio. Se contabilizan 740 productores de leche involucrados en esta cadena, de los cuales el 67% están organizados en cooperativas. Las mujeres, siendo productoras, también participan como personas individuales o socias de una cooperativa. Ellas representan el 13% del total de productores involucrados en esta cadena. Las y los productores que participan en la cadena de leche fría pasteurizada tienen la responsabilidad de producir y suministrar una cantidad estable de leche a la industria conforme a cuotas acordadas, y garantizar la higiene y calidad de la leche según las normas establecidas por los procesadores para la fase del ordeño y la manipulación de la leche durante el transporte. Una característica fundamental que comparten los productores que suministran a esta cadena es la ubicación de sus fincas, cercanas al centro de acopio o al camino donde los acopios operan sus rutas de recolección. La cercanía de la finca al acopio o al camino por donde transitan los vehículos recolectores es lo que permite a estos productores conectarse a esta cadena de valor. A la vez, los productores deben hacer inversiones en su finca (mejora de infraestructura y de equipos) a fin de que las prácticas de ordeño cumplan las normas y estándares de calidad.

Los centros de acopio

Los centros de acopio son quizás los más importantes operadores de la cadena de leche fría pasteurizada, pues vinculan a los productores del territorio con la industria de la pasteurización en Managua. En Matiguás opera un total de catorce centros de acopio de leche, ubicados en zonas con un nivel mínimo de infraestructura (vías de acceso, electricidad y agua) para que estos actores puedan operar. Los centros de acopio dependen principalmente de sus propias rutas y, en menor medida, de rutas operadas por transportistas independientes para la recolección y transporte de leche a los acopios. En esta cadena, los centros de acopio son responsables de acopiar y estandarizar la calidad de la leche procedente de los productores, conforme a normas y estándares establecidos por la industria de la pasteurización a lo largo de la cadena. Antes de que existieran los centros de acopio, los productores de leche dependían de un pequeño grupo de compradores y transportistas privados, que al no tener competencia, pagaban precios bajos y muy variables, situación que se veía agravada por la variación estacional de la producción, como suele ocurrir también en otros lugares de Nicaragua (MAGFOR, 2008).

Los centros de acopio de leche adquieren relevancia a partir de 2005, cuando se extendió su alcance a los productores. La mayoría se fundaron y se organizaron bajo la figura de cooperativas. La organización cooperativa de los productores de leche fue clave para eludir intermediarios y esquivar la variabilidad y disminución de los precios durante la temporada de lluvias, y a la vez para establecer un enlace directo con la industria de la pasteurización, lo que permite negociar el suministro de leche en mejores términos, particularmente precios por calidad. En el proceso organizativo, los productores recibieron apoyo del proyecto de cooperación sueca Fondo de Desarrollo Agrario (FONDEAGRO), obteniendo líneas especiales de créditos para establecer centros de acopio de leche⁶. El origen del capital utilizado para financiar el establecimiento del centro de acopio y de su estructura organizativa permite identificar tres tipos de centros de acopio en el territorio: las cooperativas de productores, los acopios privados (negocios familiares) y los acopios mixtos. La Tabla 1 muestra las características de cada tipo, la lista de acopios que lo conforman, el volumen del acopio y el porcentaje de leche y productores.

6 FONDEAGRO ayudó a los productores a obtener un crédito a siete años de plazo y a una tasa de interés del 5% para financiar el 90% de los costos de los equipos y el 50% del costo del edificio (CATIE, 2008).

Tabla 1: Tipos de centros de acopio de leche existentes y otros datos relacionados

Tipo de acopio	Nombre del centro de acopio	Año de fundación	Cantidad de productores ^b	Porcentaje de productores	Leche recolectada ^b (L)	Porcentaje leche recolectada
Cooperativa de productores	Pancasán ^a	2007	86	12.84	4,500	5.30
	La Bruja ^a	2007	72	10.75	3,800	4.48
	Saiz-Las Limas ^a	2007	70	10.45	4,500	5.30
	Maizama				4,350	5.13
	24 de Junio	2005	48	7.16	5,050	5.95
	San José	2003	148	22.09	12,000	14.15
	Sub-total		424	63.28	34,200	40.34
Inversión privada (negocios familiares)	El Porvenir		27	4.03	4,000	4.71
	San Martín	2003	24	3.58	7,500	8.84
	San Francisco	2006	70	10.45	5,200	6.13
	AGROLAC		ND		16,000	18.87
	Santa Clara		ND		8,000	9.43
	Guanacaste		ND		800	0.94
	Héctor Tinoco		ND		1,800	2.12
	Sub-total		121	18.06	43,300	51.08
Capital mixto (ONG-productores)	8 de Marzo/El Jobo	2008	125	18.66	7,265	8.57
	Sub-total		125	18.66	7,265	8.57
TOTAL	10		670	100	84,765	100.00

a. Parte de Nicacentro.

b. Julio del 2010.

c. ND: no disponible.

Fuente: Flores et al., 2011.

Los **centros de acopio de las cooperativas de productores** son de propiedad colectiva y están operados por los productores a través de personal contratado. Su objetivo principal es reunir toda la producción de leche de sus miembros y ofrecer un suministro estable de leche de alta calidad a la industria de la pasteurización, a fin de negociar precios más altos y más estables para todo el año. Los beneficios de los precios de la leche, así como el acceso a insumos más baratos y a asistencia técnica, son prestaciones de que gozan los productores miembros de la cooperativa. Para ello, cada asociado paga una cuota de membresía que oscila entre 200 y 270 USD.

En cambio, los **centros de acopio privados** operan bajo la dirección de particulares que se han establecido como proveedores de leche directos de la industria, basados en un acuerdo según el cual las plantas de pasteurización proporcionan el equipo necesario para establecer los centros de acopio (equipo de enfriamiento y tanques) y la contraparte garantiza el local, la organización del acopio y el suministro estable de leche a la planta de pasteurización. Los centros de acopio privados no exigen cuotas de afiliación de los productores, sin embargo, tienden a tratar con un número reducido de grandes productores y no brindan servicios de apoyo a sus proveedores, aparte de adelantos de dinero que se cobran con el suministro de leche.

Los **centros de acopio mixtos**, como es El Jobo, son una combinación de acceso abierto, por un lado (los productores pueden vender su leche al centro sin requisito de cuotas de afiliación), y por otro lado, el centro de acopio les ofrece una serie de servicios financieros y no financieros (insumos más baratos, capacitación y asistencia técnica). El centro de acopio El Jobo se estableció gracias a una donación del gobierno de Noruega a través de la Asociación para la Diversificación y el Desarrollo Agrícola Comunal (ADDAC), una ONG que procura mejorar los medios de vida de los productores mejorando su acceso a los mercados.

Procesadores exportadores

La leche que acopian los centros en sus tanques de enfriamiento la compran las grandes plantas de procesamiento en Managua. Detrás de estas empresas hay niveles importantes de inversiones extranjeras y nacionales, como son la transnacional Parmalat, Danone para Eskimo, Nestlé para Prolacsa, el capital salvadoreño para Nilacsa, así como el capital nacional para Centrolac. En los últimos cinco años, todas estas plantas de mejoramiento han hecho inversiones para modernizarse y para aumentar su capacidad de procesamiento, pasando en su conjunto de 485,000 a 980,000 litros diarios (Galetto & Berra, 2011). La industria transforma la leche en productos lácteos con altos niveles de valor agregado, y establece los términos de intercambio (cantidad, calidad y precio) tanto hacia adelante como hacia atrás de la cadena. Particularmente agrega valor mediante la seguridad higiénica y la calidad del producto, para lo cual ha implementado normas y estándares públicos y privados a lo largo de toda la cadena. Las plantas de pasteurización son también responsables de la exportación de productos lácteos, así como de su distribución al mayoreo en el mercado interno.

Los minoristas nacionales

La industria de la pasteurización trabaja muy de cerca con las grandes cadenas de supermercados para la distribución y venta de productos lácteos. En Nicaragua son tres las cadenas de supermercados que conjuntamente manejan 60 supermercados. La industria de productos lácteos también distribuye leche a través de una amplia red de tiendas locales (llamadas pulperías) ubicadas en barrios y comunidades de país donde habitan los consumidores finales; dado su gran número y su presencia en todo el país, es difícil conocer la cantidad exacta de estas tiendas, no obstante, una entrevista en 2005 a una persona que laboró para Parmalat informó de al menos 15,000 pulperías en ese año.

Consumidores

El destino final de la leche y de otros productos lácteos procesados son los consumidores nacionales y extranjeros. En el país, los consumidores de productos lácteos de la cadena de leche fría pasteurizada son principalmente la población urbana que se concentra en la zona del Pacífico, en el norte y en el centro del país, donde hay mejores carreteras para el transporte de los productos y mayor concentración poblacional. Los consumidores urbanos compran los productos lácteos en pulperías, supermercados, distribuidoras y misceláneas. Un tercio de las exportaciones de lácteos del país (Polvorosa, 2013) entre 2007 y 2009 se compone

de leche pasteurizada (35,600 toneladas) las cuales fueron destinadas a Guatemala (48%) y El Salvador (36%), donde la población adquiere estos productos en las principales cadenas de supermercados.

3.1.2. Gobernanza de la cadena

La estructura de gobierno entre las empresas de la cadena de leche fría pasteurizada es estricta y coordinada. La industria de la pasteurización en Managua y, en menor medida, los centros de acopio de leche en los territorios se han constituido en empresas líderes. La industria organiza el intercambio con los centros de acopio, coordinando la cantidad, calidad y precios de la leche en todos los eslabones de la cadena. Las plantas de procesamiento estipulan y controlan la cantidad y la calidad de la leche a través de un complejo esquema de precios basado en cuotas y en la calidad de la leche. Los centros de acopio, a su vez, asumen estos mandatos y los controlan individualmente en los productores de leche. No obstante, el rol del gobierno ejecutivo de la cadena, sobre todo para lograr que los productores cumplan las normas, recae en los centros de acopio, y no en la industria de la pasteurización.

Debido a la fluctuación de las precipitaciones en el territorio, la producción de leche presenta un patrón cíclico caracterizado por un superávit durante la época de lluvias y un déficit durante la estación seca. En estas circunstancias, la industria busca asegurar a lo largo del año un suministro estable de leche procedente de centros de acopio. Para ello, las plantas de pasteurización implementan un sistema de cuotas de acopio promediando las entregas entre temporadas de alta y baja producción del año y conforme a un esquema de precios diferenciados en ambos periodos. Así, los centros de acopio acuerdan con la industria el suministro de una cantidad fija de litros (cuota básica) sobre la cual se pacta un precio también fijo para todo el año. Durante la temporada lluviosa, la producción en finca se incrementa, los centros aumentan el acopio y la industria compra el exceso de leche sobre la cuota pactada, pero a un precio inferior al básico acordado para todo el año.

El esquema de precios por cuotas es transferido por la mayoría de centros de acopio a sus proveedores asociados. Los centros de acopio requieren que los productores garanticen una cuota base durante la temporada seca, y de esta manera, el precio menor de la leche en invierno se aplica a la menor proporción de leche producida durante la época seca. La determinación de la cuota básica varía en cada centro de acopio, pero en términos generales consiste en el cálculo de la cuota básica de cada productor que se pagará al precio corriente del año. El volumen calculado suele basarse en la cantidad promedio de leche suministrada por los productores durante la temporada seca⁷, con lo cual los productores se ven incentivados a enriquecer con suplementos la dieta de su ganado, por lo general mediante bancos forrajeros, para mantener la producción de leche durante este periodo. Los productores, y por extensión los centros de acopio, se esfuerzan

7 En el centro de acopio El Jobo se calcula la media diaria de leche suministrada por los productores entre el 1 de diciembre y el 30 de abril (temporada seca). El promedio representaría la cuota básica del productor a ser pagada al precio normal prevaleciente; cualquier cantidad de leche suministrada por encima de la cuota básica estaría sujeta al precio reducido del invierno.

todos los años para mantener el nivel mínimo de leche acordado con las plantas de pasteurización. Por ejemplo, Flores et al. (2011) muestran que la capacidad media de recolección y almacenamiento de los centros de acopio para el año 2010 fue del 50%, sub-utilizando su capacidad de almacenamiento actual⁸. Durante la temporada seca y para cumplir la cuota acordada, los centros de acopio suelen verse obligados a comprar leche a productores que no son miembros de las cooperativas. Sin embargo, el precio pagado a los productores no asociados es menor que el que se les paga a los miembros de la cooperativa, y a su vez los no socios no tienen derecho a los beneficios adicionales que brindan los acopios.

La industria de la pasteurización también coordina y controla la calidad de la leche a través de la implementación y supervisión de estándares privados, además de cumplir lo estipulado en la Norma Técnica de Productos Lácteos (MIFIC, 2009). Los productores que surten a los centros de acopio deben cumplir estándares más rigurosos en la producción, la extracción y el transporte (en comparación con otras cadenas de valor), según requieren los procesadores. A nivel de finca, los productores deben tener determinada infraestructura esencial (corrales bajo techo, área de ordeño por separado y con acceso a agua) y equipo (recipientes de acero inoxidable) y seguir prácticas específicas de higiene durante el ordeño (véase el capítulo 2.2, siguiente). A nivel local, es responsabilidad de cada centro de acopio establecer, controlar y hacer cumplir las normas básicas que todos sus proveedores deben observar individualmente, y aplicar recompensas o castigos conforme a la calidad de la leche. Esto se basa en el índice de calidad de la leche calculado según el canal de comercialización al que suministran, donde los productores vinculados a los acopios alcanzan el valor más alto. La calidad de la leche (tipo A o B) y los precios que se pagarán a los acopios por todo el volumen de leche se determinan conforme a las pruebas de calidad aplicadas en los laboratorios de las plantas pasteurizadoras en Managua.

La Tabla 2 resume los precios pagados por las plantas de la industria pasteurizadora a los centros de acopio, conforme a los esquemas de cantidad y calidad mencionados. La tabla muestra diferencias de precio entre la calidad A y la B, que van de 0.5 a 1.0 córdobas (C\$) por litro (L) para NILAC, Eskimo y Parmalat. También muestra la reducción de los precios aplicados por NILAC y Eskimo a los excedentes de leche durante la temporada lluviosa, conforme al sistema de cuotas. Ambas empresas reducen más los precios para la leche de calidad B que para la de calidad A, a partir de la cuota negociada para el año, siendo mayor la reducción que aplica Eskimo, 55.56%. Los centros de acopio y los productores resienten esta práctica y la perciben como una excusa de la industria para justificar una rebaja arbitraria del precio durante la temporada lluviosa, cuando aumenta la producción de leche y empeoran las dificultades para el manejo de la calidad⁹. Sin embargo,

-
- 8 La sub-utilización de la capacidad de acopio en todos los centros se explica también por el exceso de inversión en equipo realizado bajo el supuesto de un rápido aumento de la producción de leche en el territorio, y por la fuerte competencia que enfrentan los centros de acopio ante las queseras semi-industriales que necesitan leche de alta calidad (Flores et al., 2011).
 - 9 Durante la temporada de carestía, y debido a la competencia de otros compradores, toda la leche de calidad A se paga a precios más altos, y en la temporada seca la leche se declara de calidad B para pagarla a un precio inferior. Opiniones negativas similares se han expresado a raíz de la reciente implementación del sistema de cuotas. Los productores creen que es un ardid de la industria láctea para pagarles menos a los productores durante la temporada lluviosa, cuando se produce más leche en el año.

se ha argumentado que la mala calidad de la leche y los bajos precios que las plantas procesadoras pagan a los centros de acopio se deben a que los productores implementan prácticas inadecuadas de ordeño, lo que reduce la calidad de la leche.

Tabla 2: Precios de la leche pagados por plantas pasteurizadoras a los acopios (C\$/L)

Planta pasteurizadora	Precio de la leche (calidad A)			Precio de la leche (calidad B)		
	Cuota fija	Excedente	Variación %	Cuota fija	Excedente	Variación %
NILAC	7.00	5.00	-40.00	6.50	4.50	-44.44
Centrolac	8.00	N/A				
Eskimo	7.50	5.50	-36.36	7.00	4.50	-55.56
Parmalat	8.00	N/A		7.00	N/A	

Fuente: Flores et al., 2011

Pese a estos problemas, los centros de acopio representan una oportunidad muy importante para pequeños y medianos productores de leche que encuentran un medio para incrementar sus ingresos, basado en la posibilidad de vender a los acopios. Los datos de la encuesta aplicada a productores revelan que quienes están conectados a la cadena de leche fría pasteurizada reciben precios más altos y estables a lo largo del año, en comparación con otros productores que venden a las cadenas alternativas¹⁰. Los datos muestran que en el momento de la encuesta los productores recibían, en promedio, 6.67 C\$ por L, estadísticamente diferente de los precios pagados por los queseros semi-industriales y artesanales y por los intermediarios comerciales. Además, la industria también paga precios ligeramente más altos por la leche, tanto en los períodos de escasez como en los de sobreproducción, estadísticamente diferentes a los que pagan las queserías artesanales y los intermediarios comerciales. Cabe señalar que no se encontró diferencia significativa en los precios pagados por los acopios y por los queseros semi-industriales al momento de la encuesta; este tópico se discute más a fondo en la siguiente sección. En cuanto a la estabilidad de precios en el año, esta cadena presenta la menor reducción de precio (20.06%) entre las dos épocas del año, en comparación con otros compradores, por lo que esta cadena es un canal de comercialización más atractivo y beneficioso para los productores. El anexo A contiene información adicional (secundaria) sobre los precios de la leche y su evolución en los últimos siete años, que demuestra que los precios pagados por la cadena de leche fría pasteurizada son, en promedio, siempre superiores a los pagados por los queseros semi-industriales y los intermediarios comerciales. Esto confirma el potencial remunerativo de este canal de comercialización para promover el crecimiento económico equitativo entre los productores pequeños y/o pobres en el territorio.

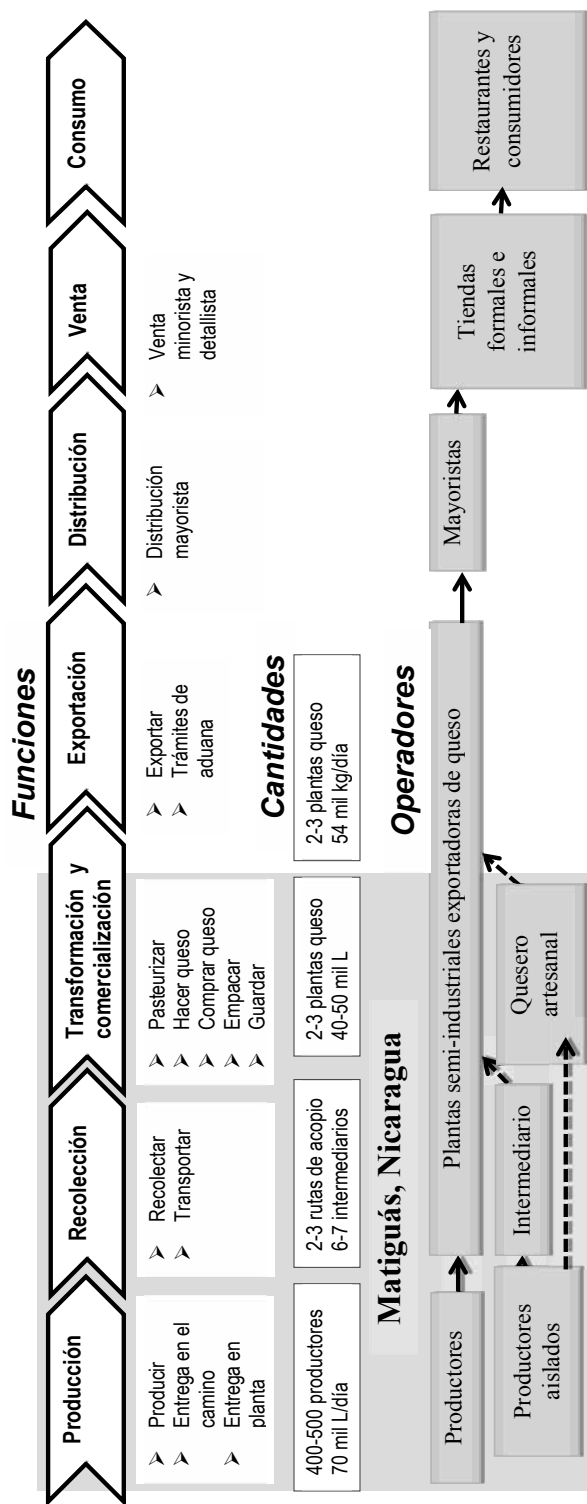
10 Nuestra encuesta recopiló información sobre los precios para tres momentos: el precio al día de la encuesta, el precio máximo recibido durante el verano y el precio mínimo recibido durante el invierno.

Por otro lado, el papel de la gobernanza ejecutiva en la cadena de la leche fría pasteurizada ha recaído en los centros de acopio, quienes apoyan directamente a sus proveedores para que puedan cumplir las normas de seguridad higiénica y calidad en toda la cadena de lácteos pasteurizados refrigerados. Los centros de acopio que operan en el territorio reciben poco apoyo de sus compradores en cuanto a asesoría técnica o insumos agrícolas, y más que créditos para invertir, lo que pueden gestionar son adelantos en efectivo por la leche que se va a enviar en la semana. Los centros de acopio, en particular los organizados en cooperativas, son directamente responsables de ayudar a los productores a superar sus limitaciones en cuanto a la cantidad y calidad de la leche suministrada a la cadena de valor. Según nuestra encuesta, 86.20% de los productores que surten a los centros de acopio tienen, en promedio, 5.86 tipos de servicios de apoyo por parte de su comprador, lo que incluye anticipos monetarios sobre la leche que van a suministrar (véase el anexo C). Los centros de acopio también utilizan estos servicios adicionales para atraer a más productores a afiliarse. Es una estrategia para garantizar un flujo estable de leche por los miembros de la cooperativa. Los centros de acopio privados no ofrecen a sus proveedores todos estos servicios complementarios, a excepción de insumos tales como sal y minerales para mejorar la dieta de los bovinos, y adelantos semanales de dinero.

3.2. Cadena del queso semi-industrial de exportación

En la cadena del queso semi-industrial de exportación participan seis tipos de actores: productores de leche; intermediarios comerciales; plantas procesadoras semi-industriales; plantas procesadoras tradicionales; mayoristas; y minoristas (Figura 2). La gobernanza de esta cadena se caracteriza por ser fragmentada e incompleta; mientras unos actores logran coordinar su intercambio, otros funcionan bajo la lógica del mercado, sin acuerdos sobre los términos de intercambio (precio, cantidad, calidad, etc.). En los siguientes párrafos discutimos las funciones de cada fase o eslabón de la cadena, los tipos de actores involucrados y la gobernanza implementada.

Figura 2: Cadena del queso semi-industrial de exportación



Fuente: Polvorosa, 2013.

3.2.1. Estructura de la cadena

Productores

El papel de los productores en esta cadena es suministrar tanta leche como sea posible a las plantas semi-industriales de queso, cumpliendo con los estándares de calidad establecidos por su comprador. Algunos de los productores de leche que suministran a esta cadena suelen quedar excluidos de los centros de acopio, por estar más distantes, o porque no logran cumplir los estándares de calidad debido a que no pueden invertir en infraestructura y equipo en sus fincas. En otros casos, productores con capacidad para producir grandes volúmenes de leche de alta calidad prefieren tratar directamente con los queseros semi-industriales, con los que pueden negociar precios similares a los que pagan los centros de acopio, además de otros beneficios¹¹. Es difícil estimar el número de productores que abastecen a esta cadena de valor, ya que ambas plantas semi-industriales recogen la leche a través de sus propias rutas de acopio, y mantienen vínculo directo con los productores y con una red de intermediarios comerciales de leche.

Procesadores + exportadores

Dos de las tres plantas semi-industriales de queso que operan en Matiguás y Muy Muy están en manos de inversores privados de origen extranjero, que se establecieron en Nicaragua para aprovechar el lucrativo negocio de la producción y exportación de queso a sus países de origen (El Salvador y Honduras), donde sus conocimientos del dinámico mercado de quesos, así como su experiencia en la comercialización de este producto han demostrado ser muy valiosos. Estas plantas habitualmente centran sus actividades productivas en la transformación de la leche en bloques (de 40 lb) de queso blanco fresco para la exportación a mercados extranjeros. Recientes inversiones han mejorado la infraestructura de la planta y han incorporado la pasteurización en sus procesos de producción, lo que les ha permitido acceder al mercado estadounidense.

Las plantas de queso semi-industrial transforman la mayor cantidad de leche posible en queso tipo *morolique*, conforme a los estándares y las normas públicas de higiene y calidad. Para asegurarse el suministro de leche, las plantas negocian directamente con los proveedores (a través de rutas propias de recolección) y con una red de intermediarios comerciales. El suministro de leche procedente de los intermediarios comerciales puede presentar problemas para las plantas de queso, dado que no siempre logran verificar directamente los estándares de calidad; los intermediarios recogen leche de varios productores y la mezclan en un mismo recipiente, lo que impide a las plantas controlar la calidad que surte cada productor individual y rastrear las posibles deficiencias de calidad de un determinado proveedor. Si hay problemas de calidad, los gerentes de las plantas semi-industriales advierten de ello al proveedor, instándole a tener más cuidado. Por otro lado, mediante sus propias rutas de acopio las plantas establecen contacto

11 Los productores grandes que venden al quesero semi-industrial pueden eludir costos de membresía, costos de transporte y el impuesto sobre la renta, en contraste con las cooperativas, que cobran estos costos a los productores socios.

directo con los productores para coordinar y controlar la calidad, la cantidad y los precios de la leche suministrada.

Conforme a la calidad de la leche recibida, las plantas de procesamiento procuran maximizar sus ganancias gestionando diferentes líneas de producción del mismo tipo de producto. Es decir, según el mercado al que se exportará y las normas y estándares de calidad vigentes en el país de destino se asigna un determinado tipo de calidad de leche. Así por ejemplo, la leche de más alta calidad se asigna a la producción de quesos con destino a Estados Unidos y El Salvador, cuyas normas de calidad son más estrictas. La leche de menor calidad se asigna a la producción de queso y crema para el consumo nacional y centroamericano.

Las plantas de queso semi-industrial han comenzado a comprar queso de ciertas queserías artesanales locales que operan en el territorio para exportarlo a países centroamericanos, con lo que aumentan su propia capacidad de exportación. Los fabricantes de queso semi-industrial son percibidos también como los nuevos compradores locales de algunos fabricantes de queso tradicional de la región, con quienes establecen acuerdos (p. ej., colaboración técnica para mejorar la producción) para producir determinado tipo de queso en las condiciones apropiadas según el mercado al que se destine. Estas transacciones entre cadenas muestran una mayor coordinación y colaboración que la cadena del queso tradicional.

Comercialización mayorista y minorista

Exportadores de queso semi-industrial del territorio trabajan muy de cerca con sus contactos en los mercados extranjeros a los que exportan su queso. En los países de destino, especialmente en la región centroamericana, los queseros semi-industriales tienen contacto con una importante red de mayoristas encargados de la distribución del queso. En el caso particular de El Salvador, sus contactos de socios se basan principalmente en lazos familiares, que permiten un mayor control de la fase de comercialización mayorista de la cadena de valor, además de las etapas de acopio, transformación y exportación que tienen lugar en el territorio. Estos contactos en el extranjero son cruciales para coordinar el embarque de los productos (cantidades y tiempos de envío) conforme a las fluctuaciones de la demanda y los precios en los mercados de consumo final. Este tipo de coordinación es una de las ventajas más importantes de las queseras semi-industriales de propiedad extranjera para la exportación, versus las plantas rivales de propiedad nicaragüense, ya que las primeras han demostrado ser más capaces de organizar la comercialización del queso en el país de destino, gracias a su integración hacia adelante en la cadena de valor (Artola & Parrilli, 2006).

Los consumidores en el extranjero

Las exportaciones de queso semi-industrial se dirigen principalmente al mercado centroamericano. Dos tercios de las exportaciones totales de lácteos de Nicaragua entre 2007 y 2009 consistieron en queso (78.278 millones de kilos), destinados a El Salvador (69%) y Honduras (29%). No fue posible obtener datos sobre las exportaciones de lácteos a Estados Unidos, pese a que es el segundo mercado de destino del queso, después de Centroamérica. En Estados Unidos, los principales consumidores son de la comunidad latina, principalmente los centroamericanos ubicados en Miami y Washington, acostumbrados a consumir

los quesos de sus países de origen. En El Salvador y Honduras el principal destino son los mercados informales que operan en las capitales de estos países.

3.2.2. Gobernanza de la cadena

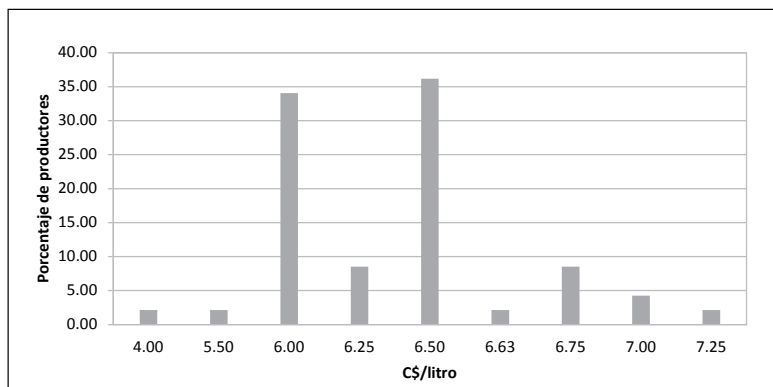
En la estructura de gobernanza de la cadena de valor del queso semi-industrial de exportación, el papel de la empresa líder es compartido entre los procesadores en el territorio y los mayoristas y distribuidores en los mercados extranjeros, que en conjunto dominan la producción (los primeros), las cantidades y el flujo del producto (los últimos) a lo largo de la cadena. En esta cadena, las plantas de procesamiento manejan simultáneamente varias líneas de producción, en función del destino final de sus productos, que también responden a los grados de coordinación establecidos por estos compradores con varios tipos de proveedores (productores de leche e intermediarios comerciales). En este sentido, los vínculos entre los actores de la cadena de exportación de queso semi-industrial reflejan una combinación de altos y bajos niveles de coordinación con respecto a la cantidad, calidad y precios de los productos que se intercambian y se transfieren entre los eslabones de la cadena. Debido a esta característica, la participación de los productores en la cadena es prácticamente ilimitada y no está supeditada a la calidad de la leche, lo que crea una importante oportunidad para que los productores participen en ella.

En la cadena exportadora de queso es relativamente fácil cumplir los requisitos de seguridad higiénica y calidad, porque únicamente se implementan normas y estándares públicos, mientras que en la cadena de la leche fría pasteurizada los requisitos son más estrictos, porque además de las normas públicas se aplican muchas otras regulaciones privadas que las públicas ni siquiera contemplan (ver anexo A). Normalmente, la firma líder establece y supervisa estándares de desempeño para cumplir las regulaciones públicas vigentes en el país de origen y en el país destino, sin establecer normas y estándares privados adicionales, como sí se hace en la cadena de la leche fría pasteurizada. El hecho de que el valor promedio de nuestro índice sea más bajo puede deberse también a que se implementan líneas de producción diferentes para cada tipo de leche, puesto que los procesadores compran leche de diferentes calidades. Según sea la calidad de la leche acopiada, la línea de producción se adapta a los requisitos del producto final, de modo que la leche de mejor calidad se destina al producto de calidad más alta. En este sentido, los queseros semi-industriales también valoran y necesitan leche de alta calidad, y por lo tanto están dispuestos a pagar más por ella.

Para asegurar el suministro de leche de calidad superior, los queseros semi-industriales establecen una coordinación más estrecha con los productores que suministran directamente a sus propias rutas de acopio, implementando un esquema de fijación de precios basado en la calidad. Las plantas procesadoras pagan precios más altos a los grandes productores que entregan más leche, y a menudo de mejor calidad, habiendo establecido previamente un acuerdo de suministro. Esta estrategia se utiliza para competir con los centros de acopio que garantizan materia prima suficiente para la línea de producción de queso de alta calidad destinado a los mercados más exigentes. Al resto de los productores que suministran leche de calidad inferior o en volúmenes menores a través de la ruta propia se les paga el mismo precio que a los intermediarios comerciales. El histograma en la Figura 3 revela que los precios pagados por estos compradores a un 70.2% de los productores

se concentran entre 6.0 y 6.5 córdobas por litro de leche, lo que evidencia un esquema de fijación de precios basado en la calidad.

Figura 3: Precios pagados por queseros semi-industriales a productores de leche



Fuente: Polvorosa, 2013.

Otra forma de garantizar el suministro de leche para la producción de queso es a través de intermediarios comerciales, que habitualmente proveen a las plantas queseras semi-industriales. No obstante, las relaciones que se establecen con los intermediarios comerciales se parecen a las transacciones de mercado, debido a la falta de acuerdos previos respecto a las cantidades y los precios de la leche. La mayor parte de la leche suministrada por los intermediarios comerciales es de menor calidad; por esta razón, se paga a menor precio, y a su vez los intermediarios pagan menos a los productores, tras descontar los costos de transporte y el margen de beneficio.

Las empresas líderes de la cadena también controlan el flujo del producto de los procesadores a los mayoristas y minoristas en los países a donde se exporta, especialmente a los de América Central, donde tienden a dominar la distribución mayorista de quesos procedentes de Nicaragua. Por otro lado, no hay acuerdos de suministro entre productores y procesadores, dado que la demanda y el precio de leche dependen de la demanda de queso y de sus respectivos precios en el exterior; sin embargo, los procesadores suelen comprar todo el excedente producido durante la estación lluviosa para producir queso que luego es embodegado a la espera de mejores precios en el mercado final.

En términos de precios, el suministro de leche a las plantas de queso semi-industrial tiene sus ventajas: el precio en los primeros meses del año es muy alto, por lo que son una opción de mercado atractiva, sin embargo, este período es breve (de febrero a abril), y apenas comienza la temporada de lluvias caen los precios. Los datos de la encuesta (ver anexos) muestran que los precios promedio pagados por los exportadores de queso semi-industrial son menores que los pagados por los centros de acopio al momento de la encuesta (6.30 C\$/L); sin embargo, no hubo diferencias significativas entre la temporada seca y la lluviosa. En el primer caso, la ausencia de lluvias (y por tanto, de pastos) y los rendimientos bajos de la leche obligan a los fabricantes de queso semi-industrial a pagar mayores precios promedio, similares a los pagados por los centros de acopio durante la temporada seca, lo que explica la ausencia de diferencias significativas en los precios pagados por las dos cadenas.

Por otro lado, durante la temporada lluviosa, el precio pagado por los exportadores de queso semi-industrial disminuye en promedio más (24.58%) que la reducción del precio promedio reportado por la cadena de leche fría pasteurizada durante la misma temporada (20.06%). Aunque no se encuentran diferencias significativas entre los precios pagados por las dos cadenas durante la estación lluviosa, el precio más bajo pagado por los centros de acopio podría deberse a que los productores no lograron llenar la cuota de verano y/o tuvieron dificultades para cumplir con la calidad requerida. En general, los precios pagados por los centros de acopio durante la temporada lluviosa muestran menor variabilidad (menor desviación estándar) que los que pagan los exportadores de queso semi-industrial durante la misma temporada. Esta estacionalidad de los precios de la leche es uno de los principales inconvenientes del suministro a los exportadores de queso semi-industrial, por no haber un sistema de cuotas como el que sí hay en los centros de acopio.

Por otro lado, en esta cadena los productores reciben poco apoyo para mejorar la producción y la calidad. La empresa líder no suministra abiertamente insumos ni servicios de apoyo a los productores, o bien, el acceso a tales servicios es restringido y solo por demanda. Esto se confirma en los datos de la encuesta: solo el 55.30% de los productores reconocen recibir de su comprador algún tipo de apoyo; por otro lado, el índice promedio de servicios prestados es de solo 2.36, y consisten principalmente en productos veterinarios, utensilios de ordeño y servicios veterinarios. Lo que se les brinda a los productores con mayor frecuencia es crédito de emergencia a corto plazo¹²: lo reciben 95.70% de los productores que abastecen a estos compradores. Estos créditos constituyen una forma rápida de resolver gran cantidad de problemas (desde emergencias familiares hasta gastos operativos menores en la finca) por lo que resultan muy valiosos para los productores que padecen restricciones de liquidez. La prestación de estos servicios funciona como un mecanismo de coordinación cuasi implícito para asegurar un suministro estable de leche a los procesadores.

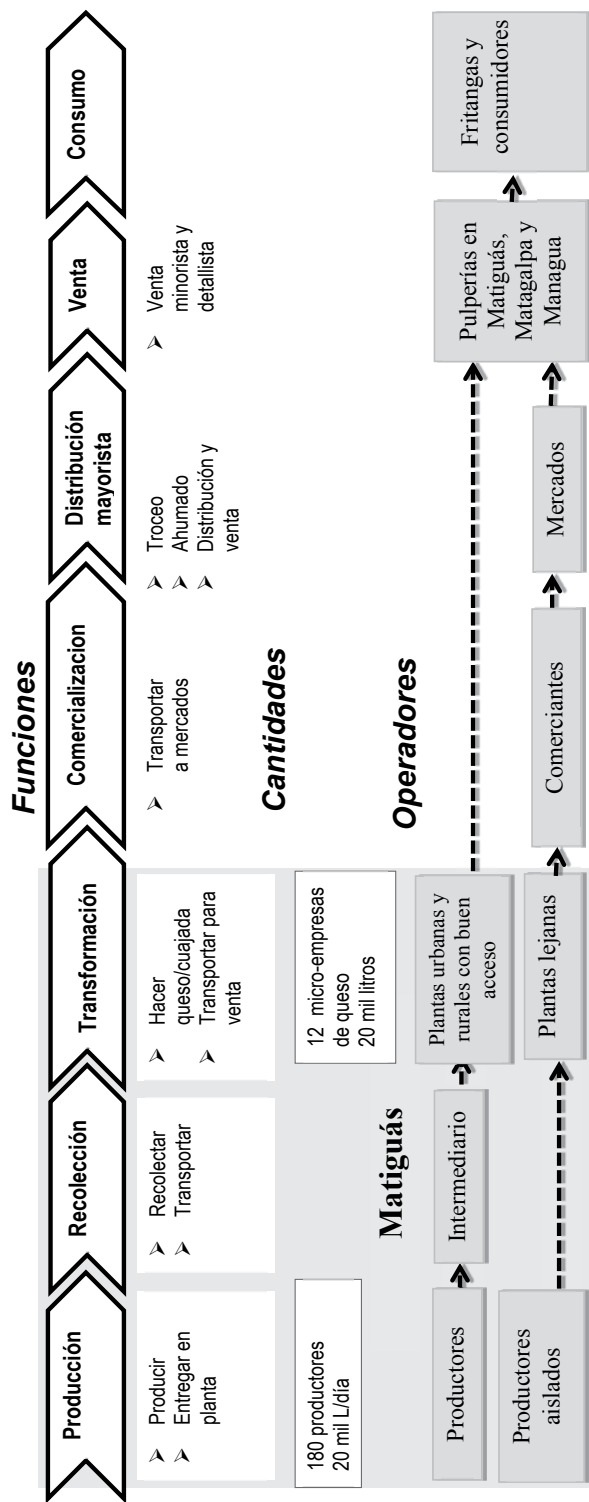
4. Cadena tradicional de cuajada y queso artesanal

En la cadena de la cuajada y el queso artesanal de escala micro y pequeña se identifican seis funciones que involucran a seis tipos de actores: productores; intermediarios; procesadores (de cuajada y queso); comerciantes; mayoristas; minoristas (Figura 4).

Los eslabonamientos entre actores de la cadena se caracterizan por la ausencia de una estructura de gobierno que coordine el intercambio, lo que a su vez resulta en bajos niveles de valor agregado para el consumidor final y escasas ganancias para los operadores de la cadena, excepto para el segmento vinculado a la cadena del queso semi-industrial de exportación. Además, es una cadena de mucha importancia, dado que el involucramiento de las mujeres en la transformación les rinde ganancias a ellas, cosa que no sucede en las otras cadenas (Flores et al., 2011). En los siguientes párrafos discutimos las funciones de cada fase o eslabón de la cadena, los tipos de actores involucrados y la gobernanza implementada.

¹² El monto máximo del anticipo equivale a dos semanas de suministro de leche, y todos estos préstamos se saldan en especie (leche).

Figura 4: Cadena tradicional de cuajada y queso artesanal



Fuente: Adaptado de Polvorosa, 2013.

4.1. Estructura de la cadena

Proveedores de leche

Los tipos de productores que participan en la cadena de cuajadas y queso artesanal tradicional tienen una característica en común: sus fincas se ubican en áreas aisladas, lejos de los caminos de acceso, lo que les impide vender leche fresca a compradores alternativos; por tanto, se ven obligados a vender su leche al comprador más cercano, que casi siempre son las plantas queseras tradicionales, incluyendo las que producen cuajada. Asimismo, su ubicación aislada limita su acceso a asistencia técnica y a otros servicios de apoyo (financieros y no financieros) con los que podrían mejorar sus prácticas de ordeño y la infraestructura de su finca, por lo que no logran producir leche de alta calidad. En tales casos, los bajos niveles de inversión en infraestructura para un ordeño adecuado, así como el uso indebido de utensilios de plástico para el ordeño les impiden cumplir los requisitos de calidad de los centros de acopio. En general, los productores que abastecen la cadena de valor de la cuajada y el queso tradicional muestran los niveles más bajos de calidad de la leche.

Procesadoras

Estas unidades son micro-empresas familiares que elaboran dos productos típicos del consumo tradicional, la cuajada y el queso fresco o seco, en bloques de 40-50 lb que no se someten a alta presión, como sí se hace con el queso tipo *morolique* de la otra cadena. Una parte de estas procesadoras (particularmente las que elaboran cuajada) se encuentran ubicadas a orillas de la carretera, por lo que pueden surtir diariamente al mercado, mientras que otras, (dedicadas más al queso tradicional) quedan lejos de los caminos de acceso. La reciente expansión de la red de caminos de acceso ha reducido gradualmente los sitios donde estas procesadoras pueden operar, dado que hay más oportunidades de que los productores vendan leche fresca a los compradores alternativos que operan rutas de acopio en los caminos.

Esas plantas tradicionales son comúnmente operadas por mujeres o por productores que compran directamente a otros productores vecinos, y además utilizan su propia leche para elaborar productos. Se caracterizan por sus bajos niveles de inversión en infraestructura y equipamiento, por lo que la elaboración se hace en condiciones y procesos rudimentarios que no cumplen las normas técnicas de producción¹³. Algunas mujeres han incorporado pequeños equipos de refrigeración; en ocasiones alcanzan a producir poco y deben trabajar un par de días más para alcanzar un volumen de cuajadas suficiente para enviar al mercado Guanuca, de Matagalpa. En otros casos, las plantas tradicionales que han implementado mejoras en infraestructura, equipos y procesos productivos han podido insertarse a la cadena de queso semi-industrial de exportación, dando un salto cualitativo respecto de las demás plantas tradicionales.

13 Por ejemplo, para la recepción de la leche usan tinajas de concreto y canoas, en lugar de utensilios metálicos, y para prensar el cuajo y obtener el queso usan moldes de madera, piedras y mecates.

El queso artesanal suele contener bastante sal para que resista la falta de refrigeración. Una o dos veces a la semana, la producción acumulada se transporta a lomos de bestia hacia los sitios de mercado (puertos de montaña) o a la ciudad de Río Blanco, donde la acopian los comerciantes que exportan. Una parte de la producción se traslada a Managua para los mercados informales del país.

Transporte y comercialización

Los comerciantes de queso son a menudo transportistas que cumplen un papel importante en la vinculación de las procesadoras del territorio con los distribuidores mayoristas en Managua y en los mercados internacionales. Algunos transportistas tienen la opción de comercializar el producto los viernes en Río Blanco, donde opera el mercado del queso de la vía láctea. En este mercado se reúnen con los compradores encargados de la comercialización y exportación del queso. Allí mismo se hace el pesaje y se prueba la calidad del producto durante el intercambio. Luego se estiba en los camiones y se transporta al mercado centroamericano. El queso de mayor calidad se comercializa a través de la cadena semi-industrial de queso de exportación, y queso de menor calidad se distribuye en el mercado Iván Montenegro, en Managua. Las propias procesadoras se encargan de transportar las cuajadas en los buses del transporte público para distribuir las a los minoristas en el mercado Guanuca.

Mayoristas / minoristas

Este operador está representado por los comerciantes de los mercados populares tradicionales y las pulperías que expenden al menudeo en el país, y por los comerciantes en los mercados donde se expende queso. Dado que no se conoce el número total de puestos de venta en el país, nos hemos concentrado en describir los enlaces de los comerciantes en el más importante mercado de los quesos y cuajadas de la capital: el mercado Iván Montenegro, que es el principal punto de distribución de queso tradicional en Managua. Allí operan unos trescientos comerciantes mayoristas y minoristas, y agregan valor al producto mediante la limpieza, el ahumado y el troceo del queso.

Los que son mayoristas venden en grandes bloques buena parte del producto, a los propietarios de pulperías, comedores populares y restaurantes ubicados en los alrededores, así como a consumidores intermedios que lo sirven en las *fritangas*; en menor medida, también venden a los consumidores individuales. Los minoristas de barrio (o pulperías) normalmente venden el queso en trozos de una libra o menos. Una dinámica similar ocurre con la comercialización de cuajadas de Matiguás en el mercado Guanuca de Matagalpa, a donde diariamente llegan a vender las propias mujeres que producen cuajadas.

Consumidores

Los consumidores de queso y cuajada de esta cadena son por lo general la población de bajos ingresos que prefiere los quesos suaves, no madurados. (En cuanto al queso exportado, ver lo referente a la cadena del queso semi-industrial en los mercados internacionales). En Nicaragua los consumidores prefieren los productos tradicionales con todo el sabor y el aroma de la leche cruda, en vez de

productos pasteurizados, cuyo precio es más alto¹⁴. Debido al escaso margen de tiempo y recursos para esta investigación y al gran número de pulperías que hay en el país, no logramos reunir información suficiente para representar mejor la relación con los consumidores.

4.2. Gobernanza de la cadena

La articulación de las micro-empresas a lo largo de la cadena de valor de la cuajada y el queso tradicional puede definirse como débil y descoordinada, al no haber una estructura de gobierno ni una empresa líder para coordinar el intercambio y las actividades de valor agregado. Esta cadena se caracteriza por la falta de implementación de las normas estándares de producción e inocuidad alimentaria, considerando el deficiente cuidado en la manipulación, transformación y entrega de los productos finales al consumidor. Solo algunos de los actores que participan en la venta final al consumidor tratan de establecer y hacer cumplir algunos estándares en cuanto a manejo y transporte de los productos, para garantizar su presentación a los consumidores finales. Sin embargo, la potestad efectiva para sancionar la falta de cumplimiento de las normas sigue siendo débil, debido a que los intermediarios comerciales en los mercados populares enfrentan altos niveles de competencia y bajas ganancias. En este sentido, la falta de implementación de normas públicas ofrece bajas barreras de entrada para los productores, lo que propicia su participación en esta cadena. En contraste, en las plantas queseras tradicionales vinculadas a la cadena del queso semi-industrial para la exportación sí se implementan estándares de calidad.

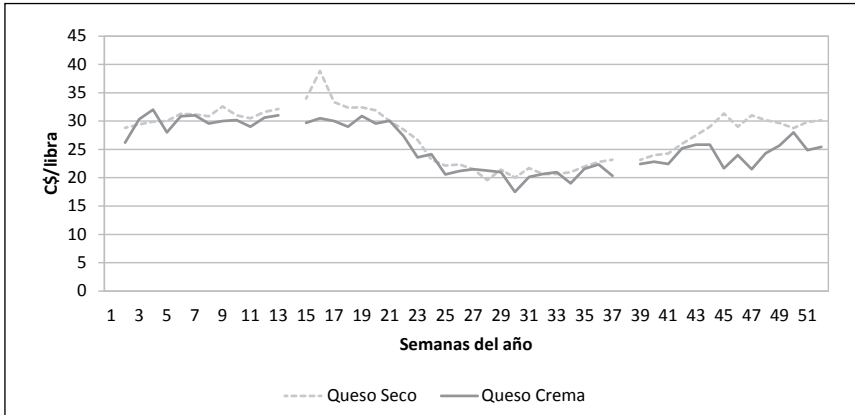
La falta de coordinación entre las microempresas de la cadena del queso y la cuajada se extiende a los términos de intercambio en lo que atañe a precios y cantidades de leche, pues casi nunca existe un acuerdo previo entre las partes. Las cantidades y los precios dependen de la oferta y la demanda de queso en Managua, o de la cuajada en Matagalpa, que a su vez dependen de la oferta de leche en las zonas rurales del país, lo que a su vez depende de las lluvias estacionales. Durante el período de escasez de verano, la baja disponibilidad de materia prima reduce el volumen suministrado a los consumidores en los centros urbanos, lo que aumenta los precios; esto a su vez aumenta los precios que los transformadores pagan a los productores. En contraste, en la temporada lluviosa el superávit de producción reduce los precios para todos los operadores de la cadena. Debido a estas variaciones estacionales, todos los operadores de la cadena están sujetos a altos niveles de fluctuación e incertidumbre en los precios y en el flujo de ventas.

Las fluctuaciones estacionales en los precios del queso también se traducen en compras de leche altamente variables para el procesamiento en las plantas. El alza del precio en la temporada seca aumenta la disposición de las queserías y las micro-empresas de cuajadas para comprar más leche. Sin embargo, en temporada de lluvia las procesadoras son reacias a comprar el excedente producido, pues son escasas las oportunidades de comercialización. En algunos casos las procesadoras dejan de operar durante la estación lluviosa, por la caída de precios del queso, lo que añade dificultades a la comercialización de leche en esta temporada. La Figura

14 Similares patrones de consumo por la población de bajos ingresos se reportan en la India (Sharma y Vir Singh, 2007), donde se prefieren los productos lácteos no pasteurizados.

5 muestra la variabilidad semanal y la estacionalidad de los precios absolutos de los productos lácteos tradicionales. Por ejemplo, alrededor de la semana 16 (finales de abril y principios de mayo, cuando inicia la temporada lluviosa) se ve la caída de los precios asociada al incremento de la producción. Los datos también confirman variaciones (-33.54%) entre épocas del año en los precios pagados a los productores (véase el anexo D). Por otro lado, estos niveles de precios son los más bajos entre las tres cadenas de valor (6.10 C\$/L), lo que hace a esta cadena al menos remunerativa y beneficiosa para los productores.

Figura 5: Precios semanales de queso en Nicaragua en 2010



Fuente: MAGFOR, 2013.

La prestación de servicios de apoyo a los operadores de la cadena del queso tradicional y la cuajada es prácticamente inexistente, excepto en el caso de aquellos operadores vinculados a la cadena de queso semi-industrial de exportación. El principal servicio de apoyo que se les presta a los productores son los anticipos monetarios, no muy cuantiosos, que ellos solicitan para solventar gastos de emergencia y algunos costos operativos, deuda que saldan mediante abonos semanales en efectivo. Este servicio de apoyo lo aprovechan los compradores de leche para ‘amarrar’ las transacciones y así garantizarse un suministro estable de leche.

5. Conclusiones

En este capítulo se ha descrito y analizado el potencial de la ganadería de leche en Muy Muy y Matiguás para incrementar la rentabilidad de esta actividad, a la luz de la estructura y la gobernanza de las cadenas de lácteos que operan en estos territorios. Las tres cadenas, que a veces compiten entre sí, se describieron y se analizaron asimismo en términos de sus dinámicas, estructuras de gobierno, implementación de normas y estándares de calidad, requisitos de actualización y potencial de generación de ingreso (alto y estable) para los productores de leche. La Tabla 3 resume las principales características de las cadenas.

Tabla 3: Principales características de las cadenas de valor

Cadena de valor	Orientación de mercado	Gobernanza y firma líder	Beneficios para los productores	Términos de acceso y requisitos
Leche fría pasteurizada	*Para el mercado formal, doméstico y externo. *Alto nivel de valor agregado.	*Pasteurización, industria y centros de acopio. *Cercana y estricta coordinación de volumen, calidad y precios.	*Precios ligeramente más altos y estables. *Insumos más baratos. *Asistencia técnica. *Apoyo de ONG de desarrollo.	*Costos de afiliación. *Mínimo nivel de volumen y calidad. *Producción más estable. *Inversiones en finca para mejorar condiciones y equipamiento.
Queso semi-industrial de exportación	*Mercado externo formal e informal. *Nivel medio de valor agregado.	*Plantas de procesamiento y distribuidores mayoristas. *Coordinación de volumen, entrega y calidad.	*Altos precios al inicio del año. *Se les compra todo el excedente producido. *Disponibilidad de crédito inmediato para emergencias.	*Libre acceso. *Algunos requisitos de calidad.
Queso y cuajada tradicional	*Mercado doméstico informal. *Bajo nivel de valor agregado.	*No hay empresas líderes. *No hay coordinación. *Transacciones de mercado cambiantes.	*Altos precios al inicio del año. *Compran toda la leche que pueden sin mucha exigencia de calidad.	*Libre acceso. *Sin requisitos de calidad y volumen.

Fuente: Polvorosa, 2013.

Referencias bibliográficas

- Artola, N. & Parrilli, D. (2006). The development of the dairy cluster in Boaco y Chontales, Nicaragua. En C. Pietrobelli & R. Rabellotti. (Eds.). *Upgrading to compete: Global value chains, clusters and SMEs in Latin America* (pp.43-70). Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE). (2008). *Opening Doors to Trust, reconstruction and analysis of the Fondegro experience* (Informe final). Managua: CATIE. Recuperado de <http://intranet.CATIE.ac.cr/intranet/posgrado/SA-508/2011/Openning%20doors.doc>
- Flores, S., Barrera, J., Bastiaensen, J., Castro, A., Martínez, S. E. & Polvorosa, J. (2011). *Las cadenas de lácteos y su interacción con la dinámica de género: la experiencia en Matiguás y Muy-Muy en Nicaragua* (Cuaderno de Investigación, 39). Managua: Nitlapan-UCA.
- Galetto, A. & Berra, C. (2011, Junio). *Dairy Development in Nicaragua and Farmer Cooperatives in the Matagalpa Region*. Documento presentado en el 21° simposio anual mundial de la International Food & Agribusiness Management Association. Frankfurt, Alemania.
- Gerefi, G. & Kaplinsky, R. (2001). The Value of Value Chains (introduction). *IDS Bulletin*, 32 (3), 1-8.
- Gerefi, G. (1994). The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains:

- How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks. En G. Gereffi & M. Korzeniewicz (Eds.). *Commodity Chains and Global Capitalism* (pp. 95-122). Westport: Praeger.
- Gereffi, G. (1999). International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain. *Journal of International Economics*, 48 (1), 37-70.
- Humphrey, J. & Schmitz, H. (2000). *Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research* (IDS Working Paper, 120). Brighton: Institute of Development Studies, University of Sussex.
- Humphrey, J. & Schmitz, H. (2002). How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters? *Regional Studies*, 36 (9), 1017-27.
- Jones, E. & Hill, L.D. (1994). Re-engineering marketing policies in food and agriculture: issues and alternatives for grain grading policies. En D.I. Padberg (Ed.). *Re-Engineering Marketing Policies for Food and Agriculture* (pp. 119-129). Texas A&M.
- Kaplinsky, R. & M. Morris. (2001). *Handbook for value chain research*. Manual preparado para el International Development Research Centre (IDRC) Recuperado de <http://www.ids.ac.uk/ids/global/valchn.html#manuals>
- Kaplinsky, R. (2000). Globalisation and unequalisation: What can be learned from value chain analysis? *Journal of Development Studies*, 37 (2), 117-46.
- Kaplinsky, R., & J. Readman. (2001). *How Can SME Producers Serve Global Markets and Sustain Income Growth?* (Working Paper Unpublished). Recuperado de <http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/rkjr2.pdf>
- Kaplinsky, R., (1998). *Globalisation, industrialisation and sustainable growth: The pursuit of the rent* (IDS Discussion Paper, 365). Brighton: University of Sussex, Institute of Development Studies.
- Maertens, M., & Swinnen, J. F. M. (2009). Trade, Standards, and Poverty: Evidence from Senegal. *World Development*, 37 (1), 161.
- Martin, S. & Jagadish, A. (2006, Agosto). *Agricultural Marketing and Agribusiness Supply Chain Issues in Developing Economies: the case of fresh produce in Papua New Guinea*. Documento presentado en la conferencia de la New Zealand Agricultural and Resource Economics Society en Nueva Zelanda.
- Ministerio de Agricultura y Forestal (MAGFOR). (2013). *Sistema de Información Agropecuaria y Forestal; subsistema de inteligencia de precios y mercados agropecuarios*. Recuperado de <http://www.magfor.gob.ni/sim/>
- Ministerio de Agricultura y Forestal (MAGFOR). (2008). *Subprograma inversión de desarrollo integral para la producción de leche en polvo de alcance regional*. Recuperado de <http://www.magfor.gob.ni/prorural/programasnacionales/perfilessub/plantactea.pdf>
- Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC). (2009). *Normas Técnicas Obligatorias Nicaragüenses para el Procesamiento y Comercialización de Queso*. Recuperado de <http://www.mific.gob.ni/LinkClick.aspx?fileticket=AUGfuXc uTGs%3D&tabid=602&language=es-NI>
- Polvorosa, J. (2013). *Opportunities and constraints for small and medium-sized dairy farmers in the context of the booming dairy value chain in Nicaragua: A case study from Matiguás*. (PhD Disertation). Antwerp: Institute of Policy Development and management (IOB), University of Antwerp.
- Reardon, T., Codron, J-M, Busch, L., Bingen, J. & Harris, C. (2001). Global change in agrifood grades and standards: Agribusiness strategic responses in developing countries. *International Food and Agribusiness Management Review*, 2

(3), 421-435.

Reardon, T., Barrett, C. B., Berdegue, J. A. & Swinnen, J. F. M. (2009). Agrifood Industry Transformation and Small Farmers in Developing Countries. *World Development*. 37 (11), 1717-1727.

Sharma, V. & Singh, R. (2007). *Restructuring agrifood markets in India: the dairy sector* (A). *Agrifood Sector Studies. Regoverning Markets*. Recuperado de http://www.regoverningmarkets.org/en/resources/south_asia/c1_meso_agrifood_sector_study_restructuring_agrifood_markets_in_india_the_dairy_sector

Trienekens, J.H. (2011). Agricultural Value Chains in Developing Countries: A Framework for Analysis. *International Food and Agribusiness Management Review*, 14 (2), 51-82.

ANEXOS

Anexo 1: Precios pagados por las cadenas según épocas del año (C\$/L)

Época del año		1 Quesero tradicional	2 Intermediario comercial	3 Quesero semi- industrial	4 Centro de acopio
Precio actual (enero, 2011)	Media	6.10	6.16	6.30	6.67
	Desviación st.	0.65	0.38	0.49	0.42
	Diferente a	4	4	4	Todos
Precio de verano (2010)	Media	6.38	6.37	6.55	6.78
	Desviación st.	0.84	0.59	0.51	0.58
	Diferente a	4	4		1,2
Precio de invierno (2010)	Media	4.24	3.94	4.94	5.42
	Desviación st.	1.22	1.08	1.05	0.91
	Diferente a	3,4	3,4	1,2	1,2
Diferencia porcentual entre temporadas		-33.54	-38.15	-24.58	-20.06

Fuente: Polvorosa, 2013.

Anexo 2: Índice de calidad de ordeño y sus componentes

Índice de calidad (y sus componentes)		Otros compradores versus centros de acopio	1 Quesero tradicional	2 Intermediario comercial	3 Quesero semi- industrial	4 Centro de acopio	TOTAL
Índice de calidad de ordeño ^a	Media	-0.30	-0.49	-0.55	0.26	0.83	0.00
	Desviación st.	0.88	0.79	0.75	0.91	0.83	1.00
	Diferente a	SI	3,4	3,4	Todos	Todos	
Infraestructura fija en finca ^b	Media	1.63	1.61	1.23	2.23	2.79	1.94
	Desviación st.	1.40	1.50	1.20	1.40	1.46	1.15
	Diferente a	YES	4	3,4	2	1,2	
Condiciones del área de ordeño ^c	Media	0.92	0.89	0.68	1.30	1.79	1.15
	Desviación st.	1.00	0.95	0.90	1.12	1.07	1.09
	Diferente a	SI	4	3,4	2	1,2	
Prácticas higiénicas de ordeño ^d	Media	1.40	0.93	1.28	2.02	2.78	1.76
	Desviación St.	0.99	0.71	0.85	1.13	1.10	1.19
	Diferente a	SI	3,4	3,4	Todos	Todos	
Utensilios metálicos de ordeño ^e	Media	1.29	1.13	1.04	1.81	2.59	1.63
	Desviación St.	1.10	1.13	1.09	0.95	0.73	1.17
	Diferente a	SI	3,4	3,4	Todos	Todos	

a. Medido en desviaciones estándar, de -3 a 3.

b. Medido según 5 infraestructuras: galera, corral, manga, comedor de cemento y sala de ordeño.

c. Medido según 4 condiciones: techo, piso embaldosado, pila de agua y electricidad.

d. Medido según 5 prácticas: enrejado, lavado de manos, lavado de ubres, filtración de leche y asepsia de utensilios.

e. Medido según 3 utensilios metálicos: pichinga, porta-filtro y cubeta.

Fuente: Polvorosa, 2013.

Anexo 3: Servicios de apoyo provistos por los compradores a los productores

Tipos de servicios de apoyo provistos por el comprador	Quesero Tradicional	Intermediario comercial	Quesero semi-industrial	Centro de acopio	TOTAL
% de productores que reciben cada tipo de apoyo	6.50	10.10	55.30	86.20	39.10
Productos veterinarios	2.20	10.10	48.90	86.20	36.80
Asistencia técnica	0.00	1.40	34.00	79.30	28.60
Semillas para pastos	0.00	4.30	31.90	62.10	24.50
Picadora de pastos	0.00	1.40	6.40	50.00	15.00
Préstamos	2.20	0.00	17.00	36.20	13.60
Pichingas de leche	0.00	2.90	34.00	72.40	27.30
Desinfectantes	0.00	4.30	29.80	72.40	26.80
Inseminación artificial	0.00	0.00	2.10	39.70	10.90
Alambre de púas	0.00	2.90	23.40	46.60	18.20
Concentrados	0.00	2.90	8.50	41.40	13.60
Cantidad promedio de apoyos	0.04	0.30	2.36	5.86	2.15
Adelantos de dinero por leche	60.90	87.00	95.70	86.20	83.20

Fuente: Polvorosa, 2013.

CAPÍTULO 2.2

Ruta de desarrollo ganadero lechero: el caso de Matiguás

Juan Carlos Polvorosa Narváez

1. Introducción

Hoy en día los productos lácteos pasteurizados figuran como uno de los sectores económicos más prometedores de la economía en Nicaragua, dados los altos niveles de dinamismo que han mostrado durante la última década. Los productos lácteos han experimentado el mayor incremento porcentual en la producción de la industria alimentaria en el país (164.17% entre 2001 y 2010), así como el segundo mayor incremento porcentual en el valor de las exportaciones (471.72% entre 2001 y 2010), solo superado por el aumento de valor de las exportaciones de carne de vacuno (BCN, 2011). Estas cifras son el resultado de una mayor demanda, sobre todo de América Central y Estados Unidos, impulsadas por los acuerdos de libre comercio, que han facilitado el acceso a estos mercados extranjeros. Al mismo tiempo, en Nicaragua la ganadería lechera constituye una de las principales fuentes de ingresos para gran parte de la población rural con acceso a tierra¹, especialmente para un segmento de pequeños y medianos productores que representan el 63% de las explotaciones en el país (MAGFOR, 2008a; MAGFOR, 2005). Además, la producción lechera se concentra en cinco de los ocho departamentos con mayor

1 Un pequeño productor se define como aquel que posee 50 manzanas (mz) de tierra; un productor medio tiene entre 50 y 200 mz, y uno grande posee más de 200 mz de tierra (CENAGRO, 2001).

incidencia de pobreza² (RAAS, RAAN, Río San Juan, Matagalpa y Boaco), donde el 59.73% de las explotaciones se dedican a la producción de ganado para leche³.

La combinación de los altos niveles de dinamismo del sector lácteo junto con la alta concentración de los productores en las regiones rurales con mayor incidencia de pobreza ha creado expectativas de una vía más inclusiva de desarrollo lechero, con amplia participación de pequeños y medianos productores. En este contexto, el sector lácteo ha recibido mucha atención por parte de los últimos gobiernos de Nicaragua, que han identificado la ganadería lechera como uno de los pilares para el crecimiento económico y el desarrollo rural del país (PND, 2005; PNDH, 2008). El apoyo al sector de los lácteos, especialmente a los productores, se ha convertido en una de las prioridades en las políticas de desarrollo rural que apoyan a este sector a partir de un enfoque de conglomerados para la producción láctea con alto valor agregado en zonas rurales (MAGFOR, 2008a; MAGFOR, 2005; PND, 2005; PNDH, 2008). Estos esfuerzos se han orientado a: i) desarrollar infraestructuras agroindustriales basadas en cadenas de valor y conglomerados (*clusters*) para agregar más valor; ii) promover la asociación entre los productores para generar economías de escala en la producción, el almacenamiento y la comercialización; iii) desarrollar marcas y estrategias de comercialización para fomentar la demanda en los mercados internacionales; iv) introducir e implementar estándares de calidad e higiene; v) intensificar los sistemas de producción de ganado para mejorar la productividad y reducir los efectos negativos de la ganadería sobre el medio ambiente, así como generar servicios ambientales (MAGFOR, 2008a). La intensificación también es estimulada por el Estado como un mecanismo que podría desalentar la incorporación de más tierras al sistema de producción, a fin de frenar el avance de la frontera agrícola sobre las últimas áreas de bosque tropical del país⁴.

En Nicaragua, por ejemplo, uno de los problemas más acuciantes del sistema de producción es el bajo rendimiento de la producción y la alta variabilidad a lo largo del año. La principal causa de estos problemas consiste en las prácticas de alimentación inadecuadas, asociadas al sistema de libre pastoreo basado en pastos naturales y disponibilidad de lluvia, lo que se traduce en bajos niveles de intensificación⁵, en lugar de depender de pastos mejorados y/o bancos forrajeros. En consecuencia, la producción de leche alcanza un pico en los meses de lluvia, cuando ocurre aproximadamente el 65% de la producción anual de leche (Antequera

2 La mayor incidencia de pobreza se encuentra en las zonas rurales del país, concentrada en los departamentos de Boaco, Matagalpa, Jinotega, Nueva Segovia, Madriz, Región Autónoma del Atlántico Sur (RAAS), Región Autónoma del Atlántico Norte (RAAN) y Río San Juan, según el método aplicado por el Instituto Nacional de Información de Desarrollo (INIDE), que se basa en las necesidades no satisfechas utilizando cinco indicadores.

3 Estas cinco regiones controlan más de la mitad del total del hato de hembras (56.68%) y producen el 53% de la leche del país (CENAGRO, 2001).

4 Con la introducción de pastos mejorados en las fincas, los productores podrían incrementar la capacidad de carga de sus fincas y los rendimientos productivos de leche podrían aumentar y ser estables a lo largo del año (Sánchez, 2000); dado que los pastos mejorados pueden fácilmente alcanzar el doble de unidades animales (UA) que los pastos naturales por manzana (mz) de tierra.

5 La intensificación implica mejorar la alimentación del ganado, lo que ocasiona un aumento en la capacidad de carga de las explotaciones y un aumento en la producción diaria de leche por vaca y por unidad de tierra; la intensificación se alcanza generalmente introduciendo pastos mejorados para el pastoreo y/o bancos forrajeros.

et al., 2003), el llamado ‘golpe de leche’⁶. También persisten los problemas de la calidad de la leche, por falta de prácticas higiénicas durante el ordeño (lo que incluye las condiciones del área de ordeño) y durante el manejo de la leche. Esto impide a los productores obtener leche de alta calidad, requisito indispensable para suministrar productos de alto valor agregado. A pesar de las esperanzas puestas en la producción lechera como motor del crecimiento económico rural en Nicaragua, su capacidad real para transformar las oportunidades de mercado de los productos agrícolas de alto valor en un aumento real de los ingresos de los productores depende de los términos de acceso y competencia que enfrenten estos productores en los mercados. Suponer un acceso automático a los mercados sería mera ingenuidad y subestimaría las diversas barreras de acceso que los productores enfrentan al tratar de participar y beneficiarse de mercados más remunerativos⁷.

El objetivo de este artículo es analizar cuáles son las oportunidades y limitaciones que los pequeños y medianos productores de leche enfrentan cuando intentan participar en la cadena de la leche fría pasteurizada, en el contexto de la dinámica de las cadenas de lácteos en el municipio de Matiguás. También se discute la conexión de la dinámica lechera con el concomitante problema ambiental de la migración de productores y la deforestación. La importancia del tema radica en su contribución al debate nacional sobre el potencial de crecimiento incluyente y sostenible que supone la ganadería lechera, que es uno de los pilares del Plan de Desarrollo Nacional para el próximo lustro.

Los resultados de esta investigación provienen de la aplicación de métodos mixtos de investigación para el acopio y análisis de datos. Se combinó alternadamente investigación cualitativa y cuantitativa. En las primeras etapas se visitó el territorio en múltiples ocasiones y se hizo una investigación exploratoria cualitativa mediante entrevistas a fondo a doce actores claves⁸ y consulta de fuentes de información secundarias (políticas públicas, estudios sobre cadenas, análisis del sector ganadero, entre otros) para tener una mejor comprensión del contexto donde se llevaría a cabo nuestra investigación. Los resultados emanados de la fase cualitativa se utilizaron como insumos para afinar y generar hipótesis de investigación adicionales, en preparación para la fase de investigación cuantitativa. En la segunda fase, una encuesta estadísticamente representativa de 225 observaciones se aplicó a productores ganaderos (con presencia de ganado bovino en finca, puesto que se enfoca la ganadería lechera) ubicados en Matiguás. El instrumento para acopiar la información se estructuró en diecisiete secciones que pueden dividirse en tres grandes aspectos: los productores (variables: demografía del hogar, uso de suelo, estructura del hato bovino, manejo y orientación productiva, créditos, participación en organizaciones, etc.), los compradores de leche (cadenas de valor, requerimientos de cantidad, calidad, precios, manejo de la leche, etc.)

6 En contraste, durante la estación seca se reduce la disponibilidad de pastos, lo que a su vez reduce los rendimientos productivos de la leche, creando un período de escasez en el año.

7 La investigación sobre este tema en otros países en desarrollo ha documentado los riesgos de exclusión que enfrentan los productores pequeños y pobres debido al aumento de la seguridad alimentaria, a las normas de calidad y a los costos de transacción (ver Dolan & Humphrey, 2000; Reardon & Berdegue, 2008; Poulton et al., 1998; Weatherspoon & Reardon, 2003).

8 Las entrevistas incluyeron a actores de diversas cadenas, técnicos de programas de desarrollo implementados por Nitlapan y por el Fondo de Desarrollo Agropecuario (FONDEAGRO), así como personal de ONG y otras instituciones con presencia en el territorio.

y la información del mercado local de la tierra (compra-venta de tierra y razones que sustentan las transacciones). Para analizar los datos aplicamos estadística descriptiva, estadística multi-variada y modelos econométricos. Contrastamos los resultados con los obtenidos previamente del análisis cuantitativo.

El resto de este artículo consta de cinco secciones. La primera discute el estado y los tipos de sistemas productivos ganaderos en Matiguás. La segunda examina las barreras de acceso que enfrentan los productores para vender su leche a los centros de acopio. La tercera analiza la evolución de los sistemas productivos a la luz del auge lechero causado por los centros de acopio. La cuarta parte evalúa el efecto de la dinámica lechera del territorio sobre el mercado de tierras y la distribución de estas en el territorio. La última parte presenta las conclusiones del artículo.

2. Entendiendo la producción lechera: tipología de productores

El análisis de las oportunidades y limitaciones que enfrentan los productores de leche para participar como proveedores de los centros de acopio y aprovechar los beneficios de la cadena de leche fría, exige entender las dinámicas productivas de la ganadería lechera. La construcción de una tipología de productores ganaderos permitirá identificar y comprender las limitaciones que cada tipo/categoría de productor enfrenta para cumplir los requisitos de acceso y abastecer a los centros de acopio. En este acápite desarrollamos una tipología compuesta por seis categorías de productores y describimos sus respectivas restricciones de acceso a la luz de la gobernanza de la cadena de la leche fría, discutida en el capítulo anterior (Flores & Polvorosa). Nuestra tipología de productores de leche se basa en el análisis de los indicadores técnicos de producción, que se calculan por ratios que indican la disponibilidad relativa de los activos productivos de cada hogar, como factor determinante de las actividades productivas que pueden perseguir⁹. A través de un análisis principal de los componentes seguido por un análisis de conglomerados¹⁰ (ver anexo), construimos una tipología que identifica seis racionalidades distintas de producción ganadera lechera en Matiguás, que incluyen: i) empresario capitalizado de doble propósito (ECDP); ii) gran productor finquero lechero capitalizado (GPFL); iii) productor familiar mediano diversificado (PFMD); iv) productor familiar mediano sub-capitalizado (PFMSC); v) productor familiar mediano capitalizado (PFMC); vi) pequeño productor familiar sub-capitalizado (PPFSC). Este ejercicio permite abstraer y simplificar la realidad para capturar la esencia del sistema productivo lechero de los productores resumida en seis grupos;

9 Basamos nuestra tipología en información detallada, utilizando variables que reflejan la lógica subyacente en los sistemas de producción de los productores; empleamos trece indicadores técnicos de disponibilidad relativa de factores de producción para abarcar todas las complejidades de la producción, mismas que pueden clasificarse en seis tipos: tierra y disponibilidad de trabajo familiar para la producción; cuidado del hato y su manejo; ordeño higiénico (prácticas, condiciones y utensilios); orientación productiva del hato; infraestructura disponible en la finca; actividades agrícolas e intensificación ganadera. Para una discusión más detallada de la metodología, ver Polvorosa (2013).

10 La metodología ha sido previamente aplicada por otros autores para identificar tipos de sistemas productivos (Staal et al., 2001)

no obstante, reconocemos que la realidad es mucho más compleja y estamos al tanto de las limitaciones de nuestro análisis, dado que estamos simplificando la realidad según las variables aquí utilizadas.

Empresario capitalizado de doble propósito (ECDP)

Los ECDP representan el 6.54% de todos los productores de leche en Matiguás, y controlan conjuntamente hasta el 20.30% de las tierras y el 18.60% del hato ganadero. En nuestra tipología, estos productores tienen la mayor disponibilidad de tierra por trabajador familiar, con un promedio de 256.52 mz (manzanas) por trabajador familiar. Además, 42.85% de los ECDP tienen fincas adicionales (al menos una) lo que les permite optimizar su manejo del hato entre varias fincas para estabilizar la producción de leche a lo largo del año, por medio de la trashumancia. Dada la gran disponibilidad de tierras de los ECDP, éstos manejan grandes hatos compuestos en promedio por 229.93 cabezas. El trabajo familiar es el factor más limitante para la producción lechera, pues conlleva ciertas restricciones que afectan especialmente las actividades de ordeño, mismas que se efectúan de madrugada y en tiempo breve. Estas tareas no pueden delegarse en trabajadores temporales, dada la hora de trabajo y la brevedad del tiempo, y tampoco pueden delegarse en (muchos) trabajadores permanentes, cuyas tareas productivas serían exclusivamente de ordeño, lo que no justificaría su costosa contratación. La situación es tal que en promedio son contratados el 80.59% de los trabajadores en finca de los ECDP. Esta restricción de trabajo a su vez lleva a los ECDP a especializarse aún más en la ganadería lechera y a producir más leche, lo que les obliga a adoptar un sistema de producción de doble propósito (para la producción de carne y de leche a la vez)¹¹, ya que esta última es menos intensiva en términos de mano de obra que la anterior.

Pese a que adoptan un sistema de producción ganadera de doble propósito, los ECDP logran grandes volúmenes de producción de leche (143.14 litros promedio por día), sobre la base de grandes hatos de ganado hembra. Por otro lado, gracias a que disponen de infraestructuras productivas en la finca, de mejores condiciones en el área de ordeño y de utensilios metálicos de ordeño, estos productores pueden producir grandes volúmenes de leche de mejor calidad, por lo que pueden vender a centros de acopio o a exportadores de queso semi-industriales. Las mejores condiciones en las fincas y la disponibilidad de equipos apropiados reflejan el nivel de capital que estos productores poseen o al que tienen acceso, en parte debido a su acceso a créditos, lo que les permite aprovechar las nuevas y más lucrativas oportunidades de mercado que representan los centros de acopio de leche. Los ECDP generalmente tienen la capacidad de auto-financiar la construcción de nuevas infraestructuras fijas y otras mejoras agrícolas; cuando este no es el caso, solicitan préstamos a las instituciones financieras locales (principalmente a los bancos).

11 El 42.8% de los ECDP tienen su(s) finca(s) en comunidades aisladas (Likia, Salto de la Olla, San José de las Mulás y Apantillo del Sabalar) lo que explicaría su orientación a la producción cárnica, por lo difícil que les resulta canalizar la leche fresca al mercado.

Gran productor finquero lechero capitalizado (GPFL)

Los GPFL representan el 14.95% de todos los productores de Matiguás, en términos de control de los factores de producción. Este grupo es el más grande, controla el 27.10% de la tierra y el 29% del hato bovino en el territorio. Su principal característica es el equilibrio óptimo alcanzado entre tierra y mano de obra familiar disponible (144.33 mz/trabajador familiar) que permite a estos productores manejar grandes hatos (en promedio 157 cabezas), sin incurrir en una elevada dependencia de mano de obra contratada (44.23% de la mano de obra total), lo que les permite manejar un hato casi exclusivamente orientado a la producción láctea. Dado el gran tamaño de los hatos y la especialización en la producción lechera, un GPFL tiene un promedio de 42.56 vacas lecheras que le permiten producir unas cuatro pichingas de leche o 159.06 L de leche por día¹². Si bien en comparación con los ECDP no dependen tanto de los trabajadores contratados, se hacen evidentes algunas limitaciones de mano de obra para manejar el hato hembra. Los datos muestran que los GPFL tienen las más altas ratios de cabezas de ganado (44.42) y cabezas de ganado hembra (30.66) por trabajador. Por otra parte, algunos de los más grandes GPFL pueden sufrir problemas de mano de obra para el manejo del ganado hembra tanto como los ECDP, aunque estos valores son muy inferiores a los reportados por el grupo anterior, lo que no sugiere la adopción a gran escala de un sistema de producción de doble propósito. La limitación de mano de obra restringe la capacidad de los GPFL para implementar técnicas de ordeño higiénico, como lo demuestra el elevado número de vacas lecheras por ordeñador (13.88) y el elevado tiempo de ordeño (95 min.) solo similar al reportado por los ECDP, lo que podría desalentar su participación en la cadena de leche fría pasteurizada, debido a las dificultades para conseguir leche de alta calidad.

Alternativamente, los GPFL pueden ver restringida su participación en los acopios por la ubicación de su finca, ya que casi un tercio (31.30%) de estos productores se encuentran en Likia, en el extremo sur de Matiguás, una región donde operan principalmente los intermediarios comerciales y las queserías artesanales. Además, la relativa falta de acceso a crédito para las inversiones en finca, en infraestructura y en equipo también puede limitar parcialmente la capacidad de estos productores de mejorar sus prácticas de ordeño e higiene para abastecer a los centros de acopio. Este grupo de productores muestra el segundo porcentaje más bajo de los productores que tienen acceso al crédito en los últimos años; solo el 65.63% de los GPFL ha tenido por lo menos un crédito entre 2005 y 2008¹³; por otro lado, solo el 34.40% de los productores de este grupo recibió un crédito de inversión en los últimos cinco años (el segundo porcentaje más bajo de nuestros grupos de productores), siendo este el tipo de crédito adecuado para la financiación (a largo plazo) de mejoras en finca y adquisición de equipo.

12 Solo el 12.50% de los productores en este grupo alcanza un nivel de producción de leche inferior a 40 L (litros) por día, el mínimo requerido por los centros de acopio de leche.

13 Esto podría deberse en parte al movimiento "No Pago" que hizo que las instituciones financieras locales fueran reacias a financiar a los productores, sobre todo en las zonas donde este movimiento estuvo en auge, como es Likia, donde vive un tercio de estos productores.

Productor familiar mediano diversificado (PFMD)

Los PFMD representan el 8.41% de los productores de leche en Matiguás, y en conjunto controlan el 7.10% de la tierra y el 5.80% del hato bovino del territorio. Estos productores han adoptado un sistema diversificado de producción (ganadería y agricultura), que resulta de las condiciones agrícolas inadecuadas para la expansión de la ganadería, y las condiciones favorables para los cultivos agrícolas de alto valor¹⁴. Además, la disponibilidad de mano de obra familiar, que les permite efectuar actividades de producción agrícola con mano de obra intensiva, contribuye a esta decisión. Estas combinaciones de factores de producción explican el alto porcentaje de tierra destinada a la agricultura, en promedio 26.21%. Aproximadamente el 88.88% de los PFMD tienen, en promedio, 11.91 mz de cultivos permanentes (cacao y/o café) y 17.57mz de cultivos anuales (maíz y frijol). Debido a la asignación de tierras a la agricultura, estos productores enfrentan restricciones para manejar más ganado en sus fincas, lo que a su vez restringe el número de vacas lecheras y el nivel de producción de leche que pueden alcanzar. Los PFMD manejan menos ganado (en comparación con los PFMSC y los PFMC, que tienen más o menos una dotación similar de tierras por trabajador familiar): solo 55.83 cabezas en promedio. Por otra parte, 44.40% de los productores de este grupo generan menos de una pichinga diaria de leche (40 L), lo que limitaría su participación en la cadena de leche fría pasteurizada, dado que los costos de comercialización en los centros de acopio usualmente se tasan en montos fijos por pichinga de leche, como veremos adelante.

Sin embargo, los bajos niveles de producción de leche contrastan con las condiciones del área de ordeño y los equipos que poseen buena parte de los productores (38.90%), condiciones que les permitirían vender a centros de acopio. El nivel de capital físico involucrado en el sistema de producción de los PFMD está estrechamente relacionado con el amplio acceso de este grupo a capital financiero (créditos) en los últimos cinco años. Aproximadamente el 77.77% de los productores de este grupo ha tenido por lo menos un crédito en los últimos cinco años, en promedio dos créditos. Por otro lado, el 55.60% de aquellos con créditos tenían al menos un crédito de inversión. No obstante, la combinación de condiciones físicas inadecuadas en el área de ordeño, así como la ausencia de utensilios metálicos siguen siendo obstáculo para que el 22.22% de los productores logren leche de alta calidad. Un quinto de los PFMD tienen uno o ninguno de los utensilios metálicos requeridos para el ordeño¹⁵ y carecen de condiciones apropiadas en el área de ordeño de sus fincas¹⁶. En términos generales, aunque muchos PFMD disponen de las infraestructuras productivas requeridas para mejorar la producción y la obtención de leche de alta calidad para abastecer a los centros de acopio, un

14 La adopción de actividades de producción agrícola también responde a la ubicación de la finca y de la tierra, así como a las condiciones de estos productores. La mayoría (72.20%) de los productores de este grupo se encuentran en las comarcas del norte: Apantillo del Sabalar (22.20%), Cerro Colorado (16.70%) y Pancasán (33.30%). Estas áreas se caracterizan por terrenos elevados (entre 500 y 1,500 metros sobre el nivel del mar), una recia estación lluviosa (de 1,600 a más de 2,000 mm de precipitación) y una topografía abrupta y de pendientes muy pronunciadas, por lo que resulta poco apropiada para la ganadería.

15 Pichingas, porta-filtros y cubetas.

16 Techo, piso embaldosado, agua y electricidad.

importante grupo se enfrenta al reto de mejorar sus condiciones en el área de ordeño y/o del equipo de ordeño, si desean vender su leche a los centros de acopio.

Productor familiar mediano sub-capitalizado (PFMSC)

Los PFMSC representan el 21.50% de todos los productores de leche. En conjunto controlan el 15.20% de la tierra y el 14.20% del hato ganadero en Matiguás. Los PFMSC tienen en promedio 43.51 mz de tierra por trabajador familiar, lo que les permite efectuar las actividades productivas sin excesiva dependencia de mano de obra contratada; el 41.08% de la fuerza laboral de los PFMSC se compone de trabajadores contratados. El principal obstáculo de los PFMSC consiste en las condiciones deficientes dentro de sus fincas, que no permiten un manejo adecuado del hato ni una producción de leche de alta calidad, además de que tienen poco acceso a ganado. Los PFMSC tienen dificultades para aprovechar de manera óptima el potencial de los pastos de su finca, debido a que hay pocas divisiones en los potreros—8.07 en promedio, cifra insuficiente, puesto que el período mínimo de recuperación de pastos es de diez días, lo que impone restricciones a la gestión óptima de la dieta de la población bovina. Esta restricción limita la rotación de potreros y la disponibilidad de pastos, puesto que se reduce el período de recuperación de los pastos¹⁷. Además, los PFMSC ven restringida su capacidad de comprar ganado propio para aumentar su hato y aprovechar la capacidad de carga de su finca y el correspondiente potencial de producción láctea. Esto les obliga a recibir vacas ‘a medias’ (esquilmo) como estrategia de capitalización para tener más animales y/o recursos monetarios¹⁸. Esta restricción se revela en el porcentaje de productores de este grupo que tienen ganado ajeno en sus fincas: 39.13%¹⁹; este es ganado macho en su mayoría destinado a la producción cárnica, lo que disminuye el potencial de estos productores para especializar su hato en la producción láctea. Como resultado, casi la mitad de los productores de este grupo (47.80%) todavía producen menos de 40 L diarios de leche, lo que limita su capacidad para vender a los centros de acopio.

Estas limitaciones productivas obedecen principalmente a las restricciones de acceso a créditos para financiar compra de ganado, lo que les impide a muchos PFMSC aumentar su producción láctea. Solo el 58.69% de los PFMSC han recibido un préstamo en los últimos cinco años, el porcentaje más bajo de todos los grupos. Además, conjuntamente todos los recursos canalizados a este grupo de productores solo representan el 14.40% del total de recursos proporcionados mediante créditos

17 Esto restringe su capacidad para manejar más ganado en sus explotaciones, así como para asegurar la disponibilidad de pastos buenos y suficientes para alimentar a diario el ganado, pues se corre el riesgo de incurrir en sobrepastoreo.

18 El esquilmo es un arreglo entre productores para el manejo de ganado a medias; constituye una estrategia de acumulación utilizada para capitalizarse mediante el acceso a recursos líquidos a partir de ganado macho de engorde y/o vacas hembras, lo que deja como resultado ganancias que se reparten a medias o crías de las vacas producto. En este esquema, un productor le entrega ganado a otro productor para que este lo cuide y lo entregue después de cierto tiempo.

19 Cuando se aísla y se analiza la estructura del hato de los productores con ganado ajeno encontramos que el 48.13% del ganado hembra y el 89.02% del ganado macho corresponden a ganado ajeno, lo que indica una marcada tendencia a los arreglos de esquilmo para la producción cárnica.

a los productos ganaderos en Matiguás²⁰. Estas circunstancias limitan gravemente la capacidad de los PFMSC para invertir en ganado y en mejoras a la infraestructura y al equipo de ordeño. Por ejemplo, los PFMSC son el grupo de productores con la segunda menor cantidad de inversiones fijas en infraestructura en la finca, en promedio solo el 1.15 de inversiones²¹, por otra parte, 37% de estos productores no tienen ningún tipo de infraestructura en sus fincas, mientras que el 21.70% tiene solo un utensilio de ordeño²². Además, ningún productor tiene sala de ordeño en su finca, lo que evidencia un serio obstáculo para lograr leche de alta calidad. Esta escasa infraestructura física refleja a su vez la insuficiencia de condiciones en el área de ordeño, ya que, en promedio, estos productores tienen 0.52 de las cuatro condiciones recomendadas (techo, piso embaldosado, agua, electricidad). El 56.50% de estos productores ordeña al aire libre, y los demás tienen solamente un área techada.

Productor familiar mediano capitalizado (PFMC)

Los PFMC representan 23.36% de todos los productores de Matiguás, y son el segundo grupo en importancia en cuanto al control de los factores de producción clave, como son la tierra y el ganado, que representan el 22.10% de la tierra y el 23.80% del hato ganadero. Los PFMC tienen en promedio 53.10 mz de la tierra disponible por trabajador familiar, lo que les permite llevar a cabo actividades productivas agrícolas con una baja dependencia de mano de obra contratada (41.45%). Estos productores orientan sus actividades principalmente a la producción de leche, asignando a esta actividad 87.12% de la tierra de su finca. Su acceso al capital financiero les ha permitido hacer importantes inversiones en infraestructura y equipo de ordeño; estos productores no solo obtuvieron el 27.80% del total de los préstamos otorgados a los productores de leche en la zona, sino que también han recibido en conjunto el mayor porcentaje de los recursos canalizados a cualquier grupo de productores en los últimos cinco años, aproximadamente el 33.80%. Los PFMC son también el segundo grupo con el porcentaje más alto de productores que han recibido créditos de inversión (46%). Este acceso superior al capital financiero se manifiesta en su mejor infraestructura productiva y en las condiciones de las áreas de ordeño, dotadas de utensilios metálicos.

Los PFMC manejan, en promedio, un hato de 82.32 cabezas, que incluye 52.42 cabezas de ganado hembra y 21.92 vacas lecheras, lo que les permite una producción diaria promedio de 87.26 L de leche. Por otro lado, si bien están claramente orientados a la producción láctea, el 38% de estos productores maneja en promedio 19.16 novillos destinados a la producción cárnica, que en conjunto representan una quinta parte de la totalidad del ganado macho, lo que revela la adopción parcial de un sistema de producción de doble propósito.

20 Esta situación se debe en parte al movimiento "No Pago", por el cual las instituciones financieras limitaron la concesión de créditos en aquellas zonas donde se organizó este movimiento, como es Likia, donde se encuentra el 19.6% de los PFMSC.

21 Galera, corral, manga, comedero de cemento y sala de ordeño.

22 La infraestructura más común en las fincas de PFMSC son corrales (47.80%) y galeras (41.30%), seguidos por las mangas (17.40%) y comederos de cemento (8.70%).

Una observación más detenida revela que esta característica solo se asocia a los productores que cuentan con grandes dotaciones de tierra y ganado (por encima de 120 mz de tierra y 134 cabezas de ganado, respectivamente) y que enfrentan limitaciones de mano de obra para manejar más ganado hembra. En términos generales, los PFMC constituyen un grupo muy singular en nuestra tipología, capaces de especializarse en la producción lechera, con baja dependencia de mano de obra externa y acceso suficiente a inversiones en infraestructura y equipos para la producción de leche de alta calidad. Por estas características, los PFMC son el grupo con menos restricciones para aprovechar las oportunidades que los centros de acopio representan en términos de mayor remuneración.

Pequeño productor familiar sub-capitalizado (PPFSC)

Los PPFSC representan una cuarta parte de todos los productores de la zona con ganado, no obstante, solo controlan el 8.20% de la tierra y el 8.60% del hato ganadero en Matiguás. La principal limitación productiva de este grupo proviene de la escasa cantidad de tierra disponible por trabajador familiar, 13.68mz en promedio. Por las mismas razones, dependen menos de los trabajadores permanentes; solamente 8.46% de la fuerza laboral en finca es contratada. Además, debido a que los cultivos de granos son decisivos para la seguridad alimentaria de los hogares y para generar ingresos, este grupo de productores asigna a la agricultura el 16.34% de sus tierras,²³ adoptando un sistema de producción diversificado. La producción agrícola, junto con la baja disponibilidad de tierra, restringe severamente el porcentaje de tierras agrícolas destinadas a la producción lechera, lo que se traduce en el manejo de hatos muy pequeños, así como bajos niveles de producción diaria de leche²⁴.

El sistema de producción de los PPFSC se ve limitado también por la insuficiente cantidad de divisiones de potrero (6.14 en promedio) y por otras restricciones de la infraestructura agrícola, así como por el escaso acceso a ganado propio, lo que les impide aprovechar mejor la capacidad de carga de su finca y el potencial de producción lechera. Este grupo muestra el más alto porcentaje de productores (42.59%) con ganado ajeno, lo que los obliga a involucrarse en prácticas de esquilmo para obtener rápido acceso a capital líquido y/o a ganado adicional. Como resultado general, en promedio manejan 7.20 vacas de ordeño y producen 23.34 L diarios de leche. Solo el 13% de estos productores logra producir más de 40 L al día, lo que constituye una barrera para vender a los centros de acopio. A esto se suma el escaso acceso a capital para invertir en la finca y en la compra de ganado. Solo un 40.70% de ellos obtuvo un crédito para inversiones agrícolas²⁵.

23 Esto se confirma por la presencia de cultivos de granos en el 94.44% de las explotaciones de estos productores, así como por los cultivos permanentes (cacao y café) en el 57.40% de estas fincas, para aprovechar su relativa abundancia de mano de obra y generar ingresos para el hogar.

24 Sin embargo, pueden complementar la dieta de su ganado con los rastrojos de sus cultivos, lo que intensifica parcialmente la ganadería lechera y relaja su restricción de tierra.

25 Esta restricción de crédito puede ser consecuencia del movimiento “No Pago”, que tuvo presencia en Likia, donde vive el 24.10% de estos productores.

Los PPFSC reportan la cifra más baja de inversiones en infraestructura fija en finca, con solo 0.74 estructuras en promedio (corral, galera, manga, comedero, sala de ordeño), mientras que 57.40% de ellos no tienen ninguna²⁶. Los datos también revelan deficiencias graves para el ordeño, dado que 68.50% de estos productores hacen el ordeño al aire libre, e igual porcentaje de productores carece totalmente de utensilios metálicos para el ordeño, lo que obstaculiza seriamente su capacidad para vender a los centros de acopio.

3. Acceso a la cadena de leche fría pasteurizada

Aproximadamente el 78.50% de los productores de leche en Matiguás son productores medianos y pequeños, constituyen el grupo meta para el acceso a los centros de acopio y podrían beneficiarse de oportunidades de mercado más remunerativas. No obstante, estos grupos enfrentan serias restricciones de acceso a la cadena de la leche fría. Al cruzar los tipos de productores con los canales de comercialización de leche disponibles en el territorio, encontramos que si bien los productores de todas las categorías de nuestra tipología venden su leche a los centros de acopio, la participación de los PFMSC (4.30% de su grupo) y PPFSC (7.40% de su grupo) es muy limitada en comparación con el resto de grupos de productores. Cuando se analiza la distribución de los ingresos generados por la cadena de la leche fría pasteurizada vía venta de leche de los productores (Tabla 1), el sesgo contra los pequeños y medianos resulta aún más evidente. Mientras los ECDP, los GPFL y los PFMSC concentran aproximadamente el 93.70% de los ingresos generados por compra y recolección de leche que realizan los acopios en el territorio, el porcentaje restante se distribuye entre los PFMD, los PFMSC y los PPFSC, que combinados representan el 57% de los productores de leche en el territorio.

Tabla 1: Distribución del ingreso por canal de comercialización y por productores

Porcentaje del ingreso *	ECDP	GPFL	PFMD	PFMSC	PFMC	PPFSC	TOTAL
Quesero tradicional	5.40	24.50	4.50	28.10	16.30	21.20	100.00
Intermediario comercial	3.50	26.70	2.60	43.60	14.50	9.20	100.00
Quesero semi-industrial	5.10	29.90	9.10	8.60	38.00	9.30	100.00
Leche fría pasteurizada	23.30	39.10	4.20	1.00	31.30	1.10	100.00
TOTAL	12.10	32.00	4.90	16.70	26.60	7.70	100.00
*A la fecha de la encuesta, enero de 2011.							

Fuente: Elaboración propia.

26 Las infraestructuras más comunes en sus fincas son las galeras (27.80%) y corrales (24.10%), seguidos de las mangas (14.80%) y los comederos de cemento (5.60%), aunque estos se concentran en pocas fincas, algunas tienen hasta dos (9.30%) y tres estructuras (11.10%).

Estas cifras cuestionan la expectativa puesta en la dinámica de la cadena de leche fría pasteurizada para elevar los ingresos de pequeños y medianos productores lecheros rurales en Matiguás. En la siguiente sección discutimos y analizamos en detalle cuáles son los factores que permiten o restringen el acceso de los productores de leche a los centros de acopio. Estos factores se pueden resumir en cuatro aspectos de análisis: a) la disponibilidad de una ruta de acopio y los costos de comercialización; b) las características del sistema de producción ganadero; c) el acceso a créditos para inversión y/o sustitutos de seguro ex post para los productores; d) las características personales de los productores. Una vez discutido el modelo teórico, se corre una regresión econométrica (modelo *logit*) con datos recolectados en campo para evaluar cada una de las hipótesis propuestas en el modelo teórico.

3.1. Discusión del modelo teórico

3.1.1. Disponibilidad de centros de acopio y costos de comercialización

Para vender su leche a los centros de acopio los productores dependen en gran medida de la proximidad de sus fincas a los caminos donde operan las rutas de recolección. En comparación con otros productos agropecuarios como frutas, verduras y granos, la leche es altamente perecedera, por lo que requiere refrigeración inmediata tras el ordeño (Staal et al., 1997). Puesto que casi ningún productor en Matiguás cuenta con tanques de refrigeración y dado que la leche se transporta a lomos de bestia, es muy reducido el tiempo para entregar su leche en los puntos de recolección o en los centros de almacenamiento. La primera restricción para insertarse en la cadena de la leche fría pasteurizada es la insuficiente y deficiente infraestructura vial²⁷. La falta de caminos cercanos a la finca aumenta el período de transporte y hace que la leche se deteriore, lo que reduce la posibilidad de venderla a los acopios.

Acceso a los centros de acopio

Los centros de acopio en Matiguás deben establecerse en el centro urbano y a lo largo de la principal carretera pavimentada que cruza el territorio, por ser los lugares donde hay acceso a la red eléctrica. Si estos centros se ubican lejos de las comunidades, los productores se ven obligados a depender de las rutas de recolección para que su leche llegue fresca²⁸. El segundo factor clave es la accesibilidad a un acopio donde opere una ruta de recolección en el camino más cercano a la finca. En nuestro modelo utilizamos una variable *dummy* para representar la existencia de una ruta de recolección de leche de un centro de acopio que opere en el camino más cercano a la finca del productor. Esta variable toma dos posibles valores: 1 si hay una ruta de recolección de un centro de acopio disponible en el camino más

27 Debrah y Anteneh (1991) identificaron que en África el canal de comercialización de leche fresca de los productores depende de la proximidad de la finca a los puntos de recolección, distancia que no debe ser mayor de tres kilómetros.

28 En Matiguás, el 70.90% de los productores encuestados respondieron que transportan su leche a puntos de acopio donde las rutas completan el traslado hasta los centros de recolección y/o procesamiento.

cercano, y 0 si no la hay. Nuestra primera hipótesis es que la presencia de una ruta de recolección aumenta las posibilidades de los productores para abastecer a un centro de acopio.

Costos de comercialización (cuotas de afiliación y transporte)

La presencia de caminos y rutas de recolección de los centros de acopio es una pre-condición para poder vender a este canal de comercialización; no obstante, una restricción no tan evidente para abastecer a los acopios es lograr un nivel mínimo de producción. Muchos costos de comercialización de la leche con los centros de acopio (cuotas de afiliación y costos de transporte) se calculan sobre la base de una pichinga de leche, cuya capacidad es de 40 L. Esta condición impone una restricción a pequeños productores que producen por debajo de este umbral, por la que quedan excluidos de la cadena de la leche fría pasteurizada. Para evaluar el efecto que tienen los costos de la comercialización en los centros de acopio sobre las oportunidades de un productor de comercializar su leche por este canal, hemos construido otra variable *dummy* para clasificar a los productores. Nuestra variable “produce una pichinga” toma el valor de 1 si los productores producen 40 L de leche o más al día, y un valor de 0 para los que producen menos de esa cantidad. Nuestra segunda hipótesis es que producir una pichinga eleva las probabilidades de vender al centro de acopio.

3.1.2. Sistema productivo ganadero

Con el fin de aprovechar la oportunidad de una remuneración más alta y estable al comercializar la leche a través de los centros de acopio y cumplir con la cuota de verano (ver capítulo anterior, Polvorosa & Flores), se anima a los productores a aumentar y estabilizar la producción de leche aumentando la capacidad de carga de la finca y orientando sus hatos a la producción láctea. Este objetivo se puede lograr mediante cuatro factores: i) introduciendo pastos mejorados en sustitución de los pastos naturales; ii) aumentando el hato y cambiando su orientación productiva al sustituir ganado macho por ganado hembra; iii) garantizando suficiente mano de obra para manejar el hato, especialmente durante el ordeño; iv) introduciendo prácticas higiénicas de ordeño.

Cobertura de pasto mejorado para la intensificación productiva

Una de las prácticas más comunes e importantes que conducen a la intensificación productiva es la introducción de pastos mejorados (Holmann, 1999). Dadas las ventajas de los pastos mejorados, los productores ganaderos en general pueden beneficiarse de la intensificación de su sistema de producción por esta vía (Yamamoto et al., 2007). Los productores que suministran leche a los centros de acopio cuentan con mayores incentivos para mejorar las prácticas de alimentación de su ganado, especialmente durante la estación seca, debido a que la cadena de leche fría pasteurizada implementa el sistema de cuotas (que fija la cuota de compra para el invierno). Los productores también pueden intensificar sus sistemas productivos mediante la provisión permanente de pastos de corte (bancos forrajeros) y el uso de complementos (concentrados, melaza y rastrojos). Para evaluar cómo las posibilidades de abastecer a un centro de acopio se ven afectadas

por la disponibilidad de una mejor cobertura forrajera, se utiliza la variable “porcentaje de pasto mejorado” en relación al área de la explotación destinada a la ganadería. Esta variable va desde 0, cuando los productores basan su sistema de producción exclusivamente en pastos naturales, a 1 cuando toda la superficie dedicada a la ganadería está cubierta por pastos mejorados (para pastoreo). Nuestra tercera hipótesis es que cuanto mayor el porcentaje de pasto mejorado, mayores las oportunidades de vender a un centro de acopio.

Ganado hembra propio para la producción de leche

Para producir más leche en finca, los productores deben aumentar su hato y la presencia de hembras en el mismo; esto implica tener acceso a suficientes cabezas propias para explotar la capacidad de carga de sus fincas y cambiar la composición por sexo del hato para tener más hembras. Sin embargo, algunos productores no logran acceder a suficiente ganado. La principal causa suele ser la falta de acceso a capital para la compra de animales adicionales; los productores comúnmente recurren a prácticas de esquileo para obtener más ganado. Empleamos dos variables para representar esta esfera de la producción en nuestro modelo de regresión: “porcentaje de ganado ajeno” en el hato y “porcentaje de ganado hembra” en el hato; ambas variables van de 0 a 1. Nuestra cuarta hipótesis es que cuanto más ganado ajeno hay en el hato, menos probabilidades habrá de vender la leche a un centro de acopio, y cuanto más ganado hembra hay en el hato, mayores serán esas probabilidades.

Mano de obra contratada para el ordeño

La escasez de mano de obra familiar puede limitar la capacidad de la finca para manejar solamente ganado hembra para la producción láctea; esto obedece a que durante el ordeño el trabajo es muy intenso y debe hacerse de madrugada y en poco tiempo²⁹. Suele ser necesario contratar más mano de obra permanente, puesto que la mano de obra familiar no basta y estas tareas no pueden delegarse en trabajadores temporales. Para evaluar cómo la presencia y la dependencia de mano de obra contratada afecta las posibilidades de que un productor venda a un centro de acopio, utilizamos la variable “porcentaje de trabajadores contratados”, misma que varía de 0 (ningún trabajador contratado) a 1 (total dependencia de mano de obra contratada). Nuestra quinta hipótesis es que al aumentar el porcentaje de trabajadores contratados aumentan las posibilidades de vender a un centro de acopio.

29 Debido a que los productores carecen de equipos para enfriar y almacenar la leche durante el ordeño y antes de su transporte a los puntos de recolección, el ordeño debe hacerse en poco tiempo y de madrugada, para evitar las altas temperaturas que deterioran la leche.

Prácticas de ordeño limpio

Para vender a los centros de acopio, los productores deben cumplir con los estándares de higiene y calidad durante la extracción de la leche y durante su transporte³⁰. Las prácticas de ordeño higiénico implican mejoras en la infraestructura de la finca, mejoras en las condiciones físicas del área de ordeño, uso de utensilios metálicos para manejar la leche y prácticas de higiene durante el ordeño. Si los productores no cumplen estos estándares quedan excluidos de los acopios. Pretendimos usar la variable “índice de calidad” en nuestro modelo de regresión para capturar todas las características asociadas con la calidad de la leche, sin embargo, puesto que había riesgo de que fuese una variable explicativa endógena³¹, la variable se desechó de la regresión. Esto nos obligó a emplear una variable instrumental que no debe estar correlacionada con el término de error, pero sí debe estar altamente correlacionada con la variable independiente (Wooldridge, 2000). Utilizamos “vacas ordeñadas por trabajador” como variable instrumental y *proxy* de la calidad de la leche. Nuestra sexta hipótesis es que un mayor número de vacas ordeñadas por trabajador disminuye las posibilidades de vender a un centro de acopio. A medida que aumenta el número de vacas que cada trabajador ordeña, la prisa ocasiona descuidos en las prácticas de higiene y calidad, lo que tiende a reducir la calidad de la leche y, por lo tanto, las posibilidades de venderla a un centro de acopio.

3.1.3. Acceso a créditos

Acceso a créditos para inversiones en finca

Muchos de los problemas descritos hasta ahora se deben a la incapacidad de los productores para hacer inversiones en sus fincas a fin de aumentar el potencial de producción y mejorar la calidad de la leche. Uno de los principales obstáculos son los altos costos de establecimiento de infraestructura y pastos, sobre todo cuando hay restricciones de crédito (Lentes et al., 2010). El acceso a los créditos para inversión³² es clave para los productores, porque es el medio que les permite vender su leche a los centros de acopio. Los productores que han tenido acceso a créditos de inversión tienen más posibilidades de cumplir los requisitos establecidos por la cadena de leche fría pasteurizada, y por tanto, se espera que comercialicen su producto mediante esta cadena.

30 Nuevos estándares de calidad son señalados como el principal factor que explica la exclusión de los pequeños productores de lucrativas cadenas formales y modernas, principalmente su incapacidad para invertir en activos que les permitan cumplir esos estándares (D’Haese et al., 2007; Farina & Reardon, 2000).

31 Índice de calidades una variable pre-determinada y explicada por la condición de ser un proveedor de un centro de acopio (variable dependiente); se espera que todos los productores que suministran leche a un centro acopio exhiban valores más altos para esta variable, en comparación con aquellos que suministran su leche a compradores alternativos.

32 Créditos de inversión son créditos a largo plazo (cuyos tipos de interés suelen ser más bajos) para que los productores puedan invertir en sus fincas mediante condiciones de pago adecuadas, a diferencia de los créditos a corto plazo (que suelen ser para capital de trabajo).

Reconocemos la complejidad y las limitaciones para identificar y recopilar información que nos permita capturar este análisis en una variable que pueda ser introducida en nuestro modelo de regresión. Elegimos una variable que vincula los créditos y las inversiones para identificar aquellos créditos que han permitido a los productores mejorar las condiciones productivas de sus fincas (pastos mejorados, infraestructura y equipos). Utilizamos la variable “porcentaje de créditos invertidos”, que va de 0 a 1, para medir el porcentaje de créditos al que los productores han tenido acceso y que han dedicado a inversiones en finca en los últimos cinco años³³ (2006-2010). Para los productores que no obtuvieron crédito en este período, el porcentaje se establece en 0, así como para aquellos que obtuvieron préstamos pero los destinaron a usos ajenos a las mejoras en la finca. Nuestra séptima hipótesis es que los valores más altos de este índice dan lugar a un aumento de probabilidades de vender a un centro de acopio.

Ausencia de crédito formal a efectos del seguro

La falta de créditos formales también socava la capacidad de los productores para hacer frente a eventos adversos e imprevistos³⁴. Un préstamo viene a ser un sucedáneo de un seguro en caso de ocurrir acontecimientos adversos (Eswaran & Kotwal, 1989), dado que funciona como un seguro ex post para regularizar los ingresos y el consumo (Alderman & Paxson, 1992). En Matiguás, una alternativa a menudo utilizada por los productores, especialmente los que son pobres y no tienen acceso al crédito formal, consiste en recurrir a fuentes informales de crédito puestas a disposición por diversos compradores de leche, y vienen a ser como sustitutos de seguros. Aunque ahora los centros de acopio ofrecen este tipo de créditos, fueron los queseros semi-industriales y los intermediarios comerciales quienes primero los popularizaron, como un mecanismo de acceso instantáneo a liquidez para los productores. Esto ha hecho que los queseros semi-industriales y los intermediarios sigan siendo una opción más atractiva para la comercialización de leche, en comparación con los centros de acopio. No obstante, cuando el comprador concede préstamos al productor crea una situación de dependencia para el segundo, ya que el primero utiliza este mecanismo para crear una transacción amarrada, pues induce al productor a seguir vendiéndole su producto bajo la amenaza tácita de perder el beneficio de los créditos continuos (Fafchamps, 1996), lo que a su vez desalienta a los productores de participar en otras transacciones con otros compradores (Hayami & Otsuka, 1993) tales como los centros de acopio.

Se creó una variable *dummy*, llamada “préstamos de emergencia”, para capturar el efecto del uso de los créditos de emergencia por los productores, es decir, captura las probabilidades de que un productor recurra a un acopio cuando necesita un crédito de emergencia. La clave de esta variable es identificar la fuente real de los préstamos a los productores cuando tienen que solventar un gasto urgente. Para

33 Limitamos nuestro análisis a estos años porque fue desde 2005 que la mayoría de los centros de acopio inició operaciones en Matiguás, exigiendo a los productores adoptar mejores prácticas de producción.

34 Los productores rurales están expuestos a diversos factores de riesgo: cosecha escasa, problemas de mano de obra (enfermedad repentina o deceso de un familiar), pérdida de activos productivos (el ganado y la tierra) y los impactos políticos, factores que pueden reducir gravemente su ingreso y sus niveles de consumo (Dercon, 2002).

ello, se pidió a los productores nombrar su fuente de dinero para emergencias, y a partir de sus respuestas se identificaron seis fuentes posibles: venta de ganado, ahorros, familia/amigos, el comprador de la leche, solicitud de préstamo y otros. Estas categorías se redujeron a una variable *dummy* que toma un valor de 0 para todas las fuentes de préstamos de emergencia, menos aquella que proviene del comprador de la leche y que adopta el valor de 1. Nuestra octava hipótesis es que recurrir al comprador de leche para préstamos de emergencia reduce las probabilidades de que un productor venda su leche a un centro de acopio.

3.1.4. Características personales del productor

Por último, las características personales de los productores pueden explicar su participación en la cadena de la leche fría pasteurizada. Investigaciones similares previas encuentran una relación entre la participación de los pequeños productores en mercados de alto valor agregado y el papel que desempeña la edad, la escolaridad y la experiencia (D’Haese et al., 2007; Sayin et al., 2011; Sharma & Vir Singh, 2007). Por ejemplo, se puede esperar que más escolaridad y/o más experiencia en la actividad lechera facilita la participación de los productores en la formación y la comprensión de la importancia de los nuevos requisitos (de calidad) impuestos por el canal de mercado moderno (Neven et al., 2006). Para ello, en nuestro modelo de regresión logística utilizamos las variables “edad”, “años de escolaridad” y “experiencia”, aunque según el trabajo de campo inicial y el análisis cualitativo no se espera ningún efecto explicativo significativo de estas variables, dado que nos encontramos con productores de diversas edades, niveles de escolaridad y experiencia en el suministro a centros de acopio y a otros canales de comercialización alternativos. Introdujimos cada una de estas variables individualmente en nuestro modelo para probar su efecto sobre las probabilidades de que un productor venda a un centro de acopio, dado el riesgo de correlación entre ellas. A priori, no esperamos una relación específica entre estas variables y la participación o no de los productores en los centros de acopio, dado que el análisis cualitativo no arrojó evidencia significativa de su rol en la venta o no de leche a esos centros.

3.2. Resultados del modelo de regresión

Los coeficientes estimados a través de nuestra regresión tienen, casi todos, el signo esperado y son significativos al nivel de 0.10, excepto por el porcentaje de ganado hembra y de créditos de emergencia (Tabla 2). El análisis de bondad de ajuste del modelo se muestra en el anexo. Los resultados de nuestro modelo muestran que la presencia de una ruta de recolección en el camino cercano a la finca tiene el mayor impacto positivo en las posibilidades de vender a un centro de acopio, (16.51)³⁵, frente a aquellos productores que no cuentan con una ruta lechera. Ser capaz de producir una pichinga de leche también tiene un efecto positivo en las posibilidades de vender a un acopio (3.41), en comparación con aquellos que no alcanzan este mínimo. El análisis de las variables del sistema productivo muestran

35 Quiere decir que un productor que cuenta con una ruta de recolección de leche cerca del camino a su finca ve incrementadas 15.51 veces sus posibilidades de vender al centro de acopio.

que el incremento del 1% en los pastos mejorados incrementa 5.43 veces las posibilidades de vender a un centro de acopio; por el contrario, el aumento de 1% en el porcentaje de ganado ajeno en la finca reduce 0.13 veces las posibilidades de vender a un centro de acopio. El aumento del 1% en el porcentaje de mano de obra contratada eleva 10.03 veces la posibilidad de vender a un acopio; sin embargo y contra nuestro pronóstico, la variable “porcentaje de ganado hembra” no tiene el signo esperado y no es significativa. Una explicación de este resultado subyace en el predominio de productores con hatos de doble propósito, como principales proveedores de leche de los centros de acopio. La última variable de las características del sistema productivo se refiere a la calidad de la leche y muestra que el aumento de una vaca ordeñada por trabajador reduce en 0.89 veces las posibilidades de vender a un centro de acopio, debido a que se reduce la calidad de la leche obtenida.

Tabla 2: Coeficientes del modelo logístico

Efectos	β	Error standard (β)	Estadístico Z	Prob.	Exp (β)	Intervalo de confianza 95%	
						Min	Max
Ruta de recolección	2.804	0.639	4.390	0.000***	16.515	4.718	57.811
Produce una pichinga	1.228	0.514	2.390	0.017**	3.415	1.247	9.351
Porcentaje de pasto mejorado	1.693	0.640	2.640	0.008***	5.437	1.549	19.075
Porcentaje de ganado ajeno	-1.992	1.008	-1.980	0.048**	0.136	0.019	0.983
Porcentaje de ganado hembra	-1.137	1.566	-0.730	0.468	0.321	0.015	6.906
Porcentaje de trabajadores contratados	2.306	0.871	2.650	0.008***	10.031	1.820	55.270
Vacas ordeñadas por trabajador	-0.111	0.052	-2.140	0.033**	0.895	0.808	0.991
Porcentaje de créditos invertidos	1.728	0.557	3.100	0.002***	5.627	1.888	16.768
Créditos de emergencia	-0.293	0.513	-0.570	0.568	0.746	0.273	2.038
Años de escolaridad	0.122	0.043	2.830	0.005***	1.130	1.038	1.229
Constante	-4.713	1.316	-3.580	0.000	0.009	0.001	0.118

(***): $P < 0.01$, (**): $P < 0.05$, (*): $P < 0.10$.

Fuente: Elaboración propia.

La variable “crédito de inversión” también tiene el signo esperado y es significativa; muestra que un aumento del 1% en créditos de inversión eleva 5.62 veces la posibilidad de vender a un acopio, lo que confirma la importancia de los créditos en la capitalización de los productores a efectos de vender a un acopio. Por el contrario, la variable “crédito de emergencia” no tiene el signo esperado

ni es significativa; posiblemente se deba a que ahora los acopios también ofrecen créditos para atraer a más productores. Por último, de las variables relacionadas con las características del productor, la única significativa fue “años de escolaridad”, que tiene un impacto positivo, y por cada año adicional de escolaridad del productor se incrementa 1.13 veces su posibilidad de vender al acopio. Estos resultados confirman que los pequeños y medianos productores enfrentan las limitaciones más altas para vender su leche a los centros de acopio, dato significativo que cuestiona el supuesto potencial de crecimiento del ingreso de los medianos y pequeños productores pobres mediante la venta de su leche a los centros de acopio.

4. Impacto en los sistemas productivos lecheros

Puesto que el aumento de los niveles de competición entre los nuevos compradores (centros de acopio) y los ya consolidados (plantas de queso semi-industrial) ha ocasionado aumentos en el precio de la leche, en este acápite evaluamos el efecto de una mayor demanda y de los precios sobre los sistemas productivos de leche en Matiguás. El análisis se centra en identificar los cambios importantes en los patrones de evolución de esta actividad económica durante la última década, en términos de intensificación y rendimientos productivos, haciendo uso de los datos de la encuesta y las cifras procedentes del Censo Nacional Agropecuario (CENAGRO) 2001 a fin de identificar tendencias de cambio³⁶.

4.1. Uso de suelo en finca

Al comparar los datos de los años 2001 y 2011 sobre la asignación de tierras a las actividades productivas en finca, es evidente que el territorio ha experimentado una clara expansión de la producción ganadera, visible en la asignación de más tierra para esta actividad (Tabla 3). Los datos revelan un aumento de la proporción de tierra destinada a ganadería, pasando de 67.39% en 2001 a 82.57% en 2011. Esta expansión se ha producido a expensas de tierras previamente asignadas a la agricultura ya través de una colonización interna de la frontera agrícola en las fincas, lo que ha reducido las áreas de bosque. En el caso de la agricultura, no solo se ha reducido el porcentaje de productores que destinan tierra a esta actividad, del 89.12% al 82.71%, sino también la proporción de tierra de la finca destinada a esta actividad ha bajado de 17.55% a 11.51%. Por otro lado, a pesar del ligero aumento (4.48%) en el porcentaje de los productores que declaran tener áreas verdes en la finca³⁷, la proporción de las mismas ha disminuido del 21.41% a 9.80%. A nivel de grupos, todos los tipos de productores exhiben estas mismas tendencias; los PPFSC y los PFMSC muestran el mayor incremento en la proporción de tierras destinadas

36 Si bien las cifras de CENAGRO 2001 incluyen el universo de los productores ganaderos de Matiguás, los datos de la encuesta constituyen una muestra representativa, lo cual introduce dificultades y limitaciones a nuestro ejercicio comparativo; no obstante, el ejercicio permite identificar las tendencias generales de evolución en la ganadería.

37 Esto podría deberse a los proyectos ejecutados en el territorio por ONG tales como Nitlapan, en el contexto de la iniciativa del proyecto del Fondo para el Medio Ambiente Mundial y el proyecto RISEMP –Enfoques Silvopastoriles Integrados para el Manejo de Ecosistemas– (ver en este libro el capítulo 4.4 de Huybrechts et al.) proyectos que han ocasionado que los productores valoren positivamente estas áreas, que antes consideraban carentes de valor.

a la ganadería, principalmente a base de reducir la tierra destinada a la agricultura y a las áreas verdes. Los demás tipos de productores asignan prácticamente la misma proporción de tierras para la agricultura en sus fincas, y sacrifican las áreas verdes para expandir la producción ganadera.

Tabla 3: Uso de suelo en la finca por tipo de productor en Matiguás (2001-2011)

Uso de suelo (%)	Año		ECDP	GPFL	PFMD	PFMSC	PFMC	PPFSC	TOTAL
Tierra para ganadería	2001	% De los casos	100	100	100	100	100	100	100
		Media	75.82	83.89	61.52	76.18	81.28	52.84	67.39
		Desviación st.	23.39	16.16	18.22	21.7	16.61	20.29	23.65
	2011	% De los casos	100	100	100	100	100	100	100
		Media	83.52	88.89	65.11	89.64	87.12	74.17	82.57
		Desviación st.	11.04	10.2	10.27	9.45	8.78	12.83	13.18
	Variación		7.7	5	3.59	13.46	5.84	21.33	15.18
	Tierra para agricultura	% De los casos	73.17	73.11	100	84.09	80.53	100	89.12
		Media	4.67	5.57	24.68	7.19	5.16	29.87	17.55
		Desviación st.	3.33	6.64	11.59	3.51	3.21	14.54	15.36
		% De los casos	100	75	100	63.04	76	100	82.71
		Media	6.88	6.67	26.21	5.66	6.9	16.34	11.51
		Desviación st.	5.91	4.7	7.25	3.2	4.74	6.47	8.59
	Variación		2.21	1.1	1.53	-1.53	1.74	-13.53	-6.04
Tierra para área verde	2001	% De los casos	76.21	68.81	69.23	66.66	73.15	63.86	67.48
		Media	24.09	15.93	16.32	23.41	17.18	22.02	21.41
		Desviación st.	22.63	15.52	13.8	20.66	15.7	15.74	18.27
	2011	% De los casos	85.71	71.86	72.22	65.21	78	68.51	71.96
		Media	8.68	8.41	11.85	9.87	8.52	11.6	9.8
		Desviación St.	7.43	9.45	10.22	7.37	6.5	7.67	7.85
	Variación		-15.41	-7.52	-4.47	-13.54	-8.66	-10.42	-11.61

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CENAGRO 2001 y de la encuesta (2011).

La evolución de la producción lechera en Matiguás durante la última década apunta a la expansión de la ganadería y a la consolidación del territorio como una vieja frontera agrícola. El territorio muestra la desaparición del sistema de producción más diversificado, que combina la ganadería y la agricultura, tradicionalmente aplicado por los productores más pequeños (los PPFSC y los PFMSC), a favor de uno más especializado en la ganadería solamente. También

parece indicar que aún prevalece el sistema tradicional de producción ganadera extensiva, basado en la incorporación de más tierra para lograr crecimiento en la producción.

4.2. Carga animal (hembra) y pastos mejorados

La comparación de los datos entre 2001 y 2011 muestra una evolución paradójica en términos de la presencia en finca de pastos mejorados y la proporción de cobertura y carga animal hembra alcanzada en finca. Los datos de presencia de pasturas mejoradas en finca y su nivel de cobertura revela, por un lado, un aumento en el porcentaje de productores (del 56.31% al 100%) que declaran tener algún tipo de forraje mejorado en sus fincas; no obstante, la proporción que este forraje cubre en fincas, en promedio, ha disminuido de 49% a 36.38% en los últimos diez años (Tabla 4). Pese a la incongruencia entre los datos, el porcentaje de productores con pastos mejorados muy probablemente ha aumentado en los últimos diez años, y es consistente con los esfuerzos realizados por diversas ONG y programas de desarrollo (como Nitlapan y el Fondo de Desarrollo Agropecuario, FONDEAGRO) para promover la intensificación de la ganadería a base de mejores tecnologías forrajeras.

Por otra parte, la disminución en la proporción de tierras cubiertas por pastos mejorados no es improbable y podría explicarse por varias razones. Primero, la incorporación a la producción ganadera de nuevas tierras originalmente asignadas a áreas verdes (y en menor grado a agricultura) ha ampliado la superficie total de la finca bajo producción, lo que podría haber reducido la proporción inicial de pastos mejorados en las fincas. Segundo, los pastos mejorados tienen altos costos de establecimiento, lo que también podría haber limitado la expansión de este tipo de cobertura de forraje en las fincas, y en cierta medida, estos costos también podrían haber favorecido la introducción de más tierras para la producción lechera, como una forma barata de ampliar la escala de la producción, habida cuenta de la productividad adicional que ofrece para la ganadería lechera³⁸. Tercero, debido los altos costos de establecimiento, los productores podrían haber limitado la adopción de pastos mejorados a bancos forrajeros solamente, que por lo general implican una porción muy pequeña del total de tierras de la finca destinada a la ganadería. En este sentido, el uso generalizado de pasturas mejoradas y su presencia limitada a un área pequeña de la finca podrían explicar el aumento paradójico en el porcentaje de productores que declaran tener pastos mejorados en sus fincas y a la vez la reducción en la proporción de estos pastos sobre el área total de la finca destinada a la ganadería.

38 Barbecho es el campo que se deja sin cultivar durante un año o más, para que descanse.

Tabla 4: Intensificación de la ganadería lechera por tipo de productor en Matiguás (2001-2011)

Indicador	Año		ECDP	GPFL	PFMD	PFMSC	PFMC	PPFSC	TOTAL
Porcentaje de pastos mejorados	2001	% De los casos	68.9	63.44	66.92	51.72	65.77	51.15	56.31
		Media	47.05	44.51	52.4	45.23	46.15	53.8	49
		Desviación st.	36.76	36.11	34.14	35.96	37.58	35.36	35.99
	2011	% De los casos	100	100	100	100	100	100	100
		Media	30.86	37.66	35.11	31.84	37.37	28.31	36.38
		Desviación st.	27.41	34.07	24.48	29.38	30.75	28.87	29.73
	Variación		-16.19	-6.85	-17.29	-13.39	-8.78	-25.49	-12.62
Carga animal hembra (unidad animal/mz)	2001	% De los casos	94.51	100	98.46	98.27	99.32	98.84	98.31
		Media	0.48	0.69	0.70	0.47	0.43	0.65	0.57
		Desviación st.	0.39	0.47	0.52	0.36	0.32	0.5	0.45
	2011	% De los casos	100	100	100	100	100	100	100
		Media	0.48	0.78	0.77	0.69	0.7	0.8	0.73
		Desviación st.	0.24	0.34	0.3	0.38	0.31	0.32	0.33
	Variación		0.0	0.09	0.07	0,22 *	0.27	0.15	0.17

Fuente: Elaboración propia a partir de CENAGRO 2001 y los datos de la encuesta (2011).

En la Tabla 4 se puede observar que, a nivel de grupos, la proporción promedio de tierras en finca destinadas a la ganadería con pastos mejorados ha disminuido para todos los grupos de productores; las reducciones más importantes son en los grupos de PPFSC, PFMD, ECDP y PFMSC. Alternativamente, los GPFL y los PFMC reportan los menores descensos (6.85% y 8.78%, respectivamente) en la proporción de pastos mejorados en sus fincas, consistentes con los productores que abastecen principalmente a los centros de acopio y han hecho importantes inversiones en sus granjas para cumplir los requisitos de este comprador. Estos datos sugieren que la producción lechera en Matiguás todavía sigue una senda de expansión extensiva basada en la adición de más tierra a los sistemas de producción, en comparación con la adopción de prácticas más intensivas basadas, por ejemplo, en la adopción de pastos mejorados, que podría conducir a un aumento de la productividad por unidad de tierra bajo producción.

Los datos también muestran que si bien disminuyó la proporción de pastos mejorados en el área dedicada a la ganadería, ha aumentado la capacidad de carga de ganado hembra en las fincas, (0.57-0.73 unidad animal/mz) en los últimos diez años. Este aumento puede atribuirse en parte a la reestructuración de la orientación productiva del hato ganadero, dada la presencia de nuevos y más canales de comercialización de la leche y la expansión y mejora de la red vial del municipio. Por tanto, los productores posiblemente han disminuido el porcentaje de bovinos machos (para la producción de carne) sustituyéndolos por

ganado hembra (Tabla 5), lo que resultaría en sistemas de producción ahora más orientados a la producción de leche, explicando el aumento de la carga animal hembra en las fincas. A nivel de grupo, todos los tipos de productores (excepto los ECDP) aumentaron su capacidad de carga animal hembra, especialmente los PFMSC y los PFMC, que muestran el mayor incremento en este indicador. Por otro lado, los ECDP siguen siendo el único grupo con una menor capacidad de carga animal hembra en ambos períodos, explicada por su alta dependencia de la mano de obra contratada, lo que dificulta su capacidad para manejar más ganado hembra.

Tabla 5: Estructura del hato por tipo de productor en Matiguás (2001-2011)

Estructura del hato (%)	Año		ECDP	GPFL	PFMD	PFMSC	PFMC	PPFSC	TOTAL
Hembra (de más de un año)	2001	% de casos	94.51	100.00	98.46	98.27	99.32	98.84	98.31
		Media	54.81	66.53	59.84	59.46	54.81	62.37	60.08
	2011	% de casos	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
		Media	48.89	70.52	66.42	64.99	64.01	66.81	65.11
	Evolución		-5.92	3.99	6.58	5.53	9.20	4.44	5.03
Macho (de más de un año)	2001	% de casos	47.56	59.14	42.30	36.78	44.96	23.59	35.45
		Media	39.17	19.81	23.45	24.12	29.88	19.95	25.29
	2011	% de casos	92.85	31.25	44.44	34.78	38.00	14.81	34.57
		Media	32.05	12.19	7.6	14.11	15.86	7.52	16.04
	Evolución		-7.12	-7.62	-15.85	-10.01	-14.02	-12.43	-9.25

Fuente: Elaboración propia a partir de CENAGRO 2001 y de los datos de la encuesta (2011).

4.3. Rendimientos productivos

Los indicadores de rendimientos de leche muestran que los sistemas de producción en el territorio han logrado algunas mejoras en términos de productividad por vaca y por manzana. En diez años, según nuestras estimaciones, la producción diaria de leche por vaca, en promedio, ha aumentado de 3.86 a 4.17 L (Tabla 6). Este avance puede deberse a la intensificación parcial de los sistemas de producción, basado en el uso de complementos (pastos de corte), aunque se limite solo a la temporada seca. El aumento promedio de 0.17 L por vaca oculta diferencias en los rendimientos productivos entre nuestros tipos de productores a nivel de grupo, donde los medianos y pequeños destacan como los más productivos, especialmente los PFMC, que muestran el mayor incremento en el promedio diario de producción de leche. El aumento del promedio de productividad de los PFMC puede deberse a la adopción de pastos de corte y complementos durante los meses secos con el fin de alcanzar la cuota de verano, ya que casi la mitad de estos productores venden a los centros de acopio. Por el contrario, los grupos ECDP y GPFL muestran una disminución en la producción diaria de leche por vaca, lo que podría deberse a que no introdujeron complementos y pasto de corte, dadas

las restricciones de mano de obra que enfrentan los ECDP y/o la brevedad de la estación seca que experimentan el 41.40% de los ECDP, en razón de la ubicación de su finca.

Tabla 6: Rendimientos por tipo de productor en Matiguás (2001-2011)

Indicador (litros)	Año		ECDP	GPFL	PFMD	PFMSC	PFMC	PPFSC	TOTAL
Rendimiento diario por vaca	2001	% De los casos	90.24	94.62	92.3	91.95	95.3	88.28	90.92
		Media	4.35	4.16	4.09	3.71	3.98	3.74	3.86
		Desviación st.	1.91	1.96	1.6	1.35	1.34	1.44	1.52
	2011	% De los casos	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
		Media	3.78	4.03	4.33	3.97	4.55	4.12	4.17
		Desviación st.	0.54	1.15	0.84	1.3	1.37	1.2	1.21
	Variación		-0,3	-0.09	0.2	0.27	0.49	0.34	0.31
Producción anual por manzana	2001	% De los casos	88.41	94.62	92.3	90.61	95.3	85.97	89.48
		Media	259.5	221.19	350.68	224.69	230.45	354.87	284.12
		Desviación st.	293.03	188.26	316.17	196.22	223.82	330.34	277.98
	2011	% De los casos	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
		Media	180.43	338.81	434.51	348.36	350.04	383.76	352.52
		Desviación st.	97.06	177.2	349.18	275.14	197.81	212.39	232.14
	Variación		-79.07	117.62	83.83	123.67	119.59	28.89	68.4

Fuente: Elaboración propia a partir de CENAGRO 2001 y de los datos de la encuesta (2011).

La capacidad de carga animal hembra y la producción diaria de leche por vaca son determinantes claves de la producción anual de leche por cada manzana asignada a la ganadería³⁹. En términos generales, el volumen anual de leche producida por mz muestra un aumento de 68.4 L (de 284.12 a 352.52 L) en los últimos diez años. Este aumento lo han logrado todos los grupos de productores de nuestra tipología, excepto los ECDP. A nivel de grupos, los mayores incrementos se encuentran entre los PFMSC, los PFMC y los GPFL, en consonancia con el aumento de la capacidad de carga animal hembra y/o la producción diaria de leche por vaca. El hecho de que los ECDP siguen siendo, en 2001 y en 2011, el grupo de productores que produce la menor cantidad de leche por mz apoya la idea de que las diferencias en este indicador de producción entre nuestros grupos de productores es altamente atribuible al cambio en la capacidad de carga de ganado hembra de las fincas, vinculadas a una mayor orientación del hato hacia la producción láctea.

39 La producción anual de leche por mz se calcula sobre la superficie de la finca que se asigna a la ganadería lechera, que puede ser cubierta por cualquiera de las pasturas naturales o pasturas mejoradas (incluidos los bancos forrajeros).

Solo dos grupos de productores de nuestra tipología (PFMD y GPFL) muestran resultados un tanto contradictorios en cuanto a la capacidad de carga de ganado hembra, la producción diaria de leche por vaca y la producción anual de leche por mz. Los PFMD son el grupo de productores que exhibe uno de los menores incrementos en la capacidad de carga hembra de sus fincas, así como el menor aumento en la producción por vaca y por día en los últimos diez años, sin embargo, han logrado uno de los mayores niveles anuales de producción de leche por mz (434 L) entre nuestros grupos de productores. Esto podría explicarse por la adopción de pastos picados como práctica de alimentación del ganado por muchos productores en este grupo (entre 38% y 50%, dependiendo de la estación climática), y en menor medida, al uso de rastrojos, lo que permitiría intensificar la producción. Asimismo, pese a que disminuyó la producción diaria de leche por vaca de los GPFL, este grupo logró uno de los mayores incrementos en la producción anual de leche por mz (117 L), lo que fue posible, en parte, por un aumento en la carga de ganado hembra de sus fincas. Además, los GPFL posiblemente lograron mejorar su producción gracias a la presencia de pastos mejorados en sus fincas, ya que fue este el grupo de productores que mostró el menor descenso en la proporción de pastos mejorados (6.85%) en los últimos diez años. También influyó la ubicación de las fincas de este grupo de productores, en las regiones norte de Matiguás, donde la temporada seca es más benigna y breve, lo que a lo largo del año les permite producir más leche.

Los indicadores de producción lechera en Matiguás muestran avances positivos en los últimos diez años, pero no están a la altura de los avances esperados, dadas las intervenciones de ONG y programas de desarrollo en el territorio. El auge lechero en el territorio no ha ocasionado un proceso evidente de intensificación de la producción, sino que se ha limitado a algunos grupos de productores, sigue siendo muy incompleto, y se basa en la intensificación parcial del sistema de producción. La producción láctea se ha expandido en Matiguás, pero mayormente a base de incorporar más tierra a la producción—a expensas de la tierra previamente asignada a la agricultura y a áreas verdes—, así como a base de sustituir ganado macho por ganado hembra para aumentar el porcentaje de vacas lecheras en los hatos. Por otro lado, si bien casi la mitad de los productores han adoptado el suministro de pastos de corte para alimentar su ganado, esta práctica se hace solamente en los meses secos. La combinación de estos intentos de intensificación, por demás insuficientes, explica el pequeño aumento en los rendimientos diarios de leche por vaca y la producción anual por mz. Estos resultados indican que persiste la lógica de la producción tradicional extensiva, que consiste en incorporar más tierra al sistema de producción, lo que pone presión sobre las áreas forestales restantes, tanto en Matiguás como en otras áreas del país.

5. Mercado de tierras y su concentración

En este acápite discutimos el efecto del auge lechero sobre el mercado de tierras en Matiguás, e indagamos si la lógica de crecimiento de la producción a base de comprar más tierra está empujando a los productores del territorio hacia la nueva frontera agrícola, y si esto resulta en una distribución más desigual de la tierra en Matiguás. Para ello, analizamos las dinámicas de compra-venta de tierra en el territorio a partir del año 2005, cuando aparecieron y comenzaron a funcionar los centros de acopio en Matiguás.

5.1. Evolución del mercado de tierras en Matiguás

Actualmente son tres los fenómenos que pueden identificarse como los principales impulsores de la dinámica del mercado de tierras en Matiguás: 1) la partición de fincas para efectos de herencia; 2) la venta parcial o total de fincas; 3) la compra de tierra para el crecimiento de las explotaciones. La partición de fincas entre los herederos (sea que se haga en vida o post mortem) es un mecanismo gracias al cual muchos productores pueden tener acceso a tierras para iniciar sus propias actividades agropecuarias. Suele consistir en que los productores compran tierra y la fragmentan para heredar en vida a sus descendientes, o bien, tras la muerte del productor sus herederos se reparten la tierra de la finca (ver en este libro el capítulo 2.4 de Merlet et al.). Otro factor que impulsa el mercado de tierras en Matiguás es la venta total o parcial de fincas (Tabla 7) mismo que aquí analizamos mediante el recuento de las transacciones de venta que han tenido lugar desde 2005 y que fueron declaradas por los productores en la encuesta. El análisis según la proporción de tierra vendida y según la razón que motivó la venta indica que la mayoría de las transacciones (63.01%) implicaron la venta de la totalidad de la finca, y que la razón más citada para estas ventas fue la intención de comprar tierras (dentro y fuera de Matiguás), motivo que representa el 39.04% de las ventas de tierra en el territorio. Cuando se analizan únicamente las ventas de fincas que se hicieron con el propósito de comprar más tierra, encontramos que 82.61% de ellas correspondió a ventas de fincas completas.

Tabla 7: Razones de los agricultores para vender sus tierras (2005-2011)

Proporción vendida	Razones para vender tierra (%)				TOTALES Venta	Porcentaje de ventas
	Pago de deuda	Compra de tierra	Otra	No sabe		
Parte	56.14	17.39	25.00	39.13	54	36.99
Toda	43.86	82.61	75.00	60.87	92	63.01
TOTALES	100.00	100.00	100.00	100.00	146	100.00
Porcentaje	15.75	39.04	31.51	13.70	100.00	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta (2011).

Las diferencias de precio de la tierra entre la vieja y nueva frontera agrícola han alentado a muchos productores a emigrar hacia el este del país (donde el precio es relativamente menor) para comprar mayores extensiones. Con este proceso los agricultores pueden aumentar la escala de producción de sus fincas en comparación con la finca actual. Además, los datos sobre el área promedio y la desviación estándar de las fincas que se venden (69.97 mz y 72.74 mz, respectivamente), indica que son los productores pequeños y medianos los que venden su finca para comprar más tierras. Es muy probable que esto se deba en parte a las limitaciones que padecen estos productores para comercializar su leche a través de los centros de acopio, aunado al aumento del precio de la tierra, lo que estimula la venta a fin de tener acceso a capital y a más tierra.

Aunque la compra-venta de tierras ha existido siempre en el territorio, desde el 2005 ha estado vinculada a la dinámica de la producción láctea, cuando entraron en

operación los centros de acopios. Estas compras son de dos tipos: tierra adyacente a la finca y tierra comprada en Matiguás o en otro municipio que se convierte en una nueva finca. Cuando se analizan las adquisiciones de tierras desde 2005 (Tabla 8) vemos que los productores que venden su leche a los centros de acopio han comprado sistemáticamente más tierras que aquellos que venden a otros canales de comercialización. En el caso de las tierras adyacentes a la finca, los productores que proveen a los acopios son los responsables de la mayoría de las adquisiciones (34.09%), así como del mayor porcentaje de tierras compradas, que suma 68.17%. Del mismo modo, el análisis de compras de nuevas fincas muestra que también los productores ligados a los acopios concentran la mayor proporción de compras recientes de fincas (45%) y el mayor porcentaje de fincas compradas (69.15%).

Tabla 8: Compras de tierras de productores (2005-2011), por canal de comercialización de leche

Tipo de compra		Quesero tradicional	Intermediario comercial	Quesero semi-industrial	Centro de acopio	TOTALES
Adyacente a la finca	Cantidad de compras efectuadas	9	11	9	15	44
	Porcentaje de compras	20.45	25.00	20.45	34.09	100.00
	Cantidad de mz de los terrenos adquiridos	115.5	99	104	682	1000.5
	% de tierras adquiridas	11.54	9.90	10.39	68.17	100.00
Finca adicional	Cantidad de compras efectuadas	4	2	5	9	20
	Porcentaje de compras	20.00	10.00	25.00	45.00	100.00
	Cantidad de mz de los terrenos adquiridos	263	52	307	1394	2016
	% de las tierras adquiridas	13.05	2.58	15.23	69.15	100.00

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta (2011).

Los datos sobre las compras de tierra clasificadas por canal de comercialización de la leche sugieren que las adquisiciones de tierra están relacionadas con la expansión de la producción lechera, según la lógica de la adición de más tierra al sistema de producción, y que la mayoría de las compras fueron efectuadas por productores vinculados a los centros de acopio. Estas tendencias en el mercado

local de la tierra confirman que los precios más altos de la leche pagados por los centros de acopio posiblemente han fomentado la compra de tierras, puesto que la tierra adquirida se destina a ampliar el sistema de producción. Asimismo, es muy posible que estas compras conlleven a la concentración de la tierra en Matiguás. La dinámica del mercado de tierras también sugiere el avance de la frontera agrícola hacia zonas orientales del país, donde se han reubicado los productores que han vendido sus fincas en Matiguás, dinámica que ocasiona mayor presión sobre el bosque tropical de Nicaragua.

5.2. Distribución de la tierra

Cuando se analiza la distribución de la tierra entre todos los productores de Matiguás entre 2001 y 2011 a partir de los datos de CENAGRO, encontramos evidencia significativa que apoya la hipótesis de que la distribución de la tierra entre productores se ha vuelto más desigual⁴⁰. CENAGRO 2011 muestra que el número total de fincas en Matiguás ha disminuido en 130 en diez años (de 2,776 a 2,646). Además, si bien la distribución de la tierra entre todos los productores del municipio ya era muy desigual en 2001, al calcular y comparar el coeficiente de Gini para el 2011 se encuentra que la distribución de la tierra ha crecido aún más, pues ha aumentado el coeficiente de 0,6786 en 2001 a 0,6924 en 2011. Cuando se analizan solamente los productores con ganado, la tendencia sobre la distribución de la tierra es la misma, donde el coeficiente de Gini aumenta de 0,6156 a 0,6492 en el mismo periodo.

Estos resultados indican que la dinámica del mercado de tierras en Matiguás tiende a la concentración de este activo de producción en los últimos años, fenómeno estrechamente vinculado con el auge lechero en el territorio, impulsado principalmente por los centros de acopio de leche. Los productores que han logrado conectarse a la cadena de la leche fría pasteurizada han estado comprando y acumulando más tierras que están siendo asignadas a la ganadería a fin de aumentar la escala de producción de sus fincas (intensificando en tierras), en lugar de hacer inversiones que conduzcan a intensificar el sistema de producción en términos de insumos por unidad de tierra. La tierra en venta proviene de pequeños y medianos productores que posiblemente enfrentan dificultades para conectarse a los acopios, lo que sumado a las diferencias de precio de la tierra entre la vieja y nueva frontera agrícola les ha llevado a vender sus fincas y a reubicarse en otros municipios de la nueva frontera agrícola.

40 Dado que la encuesta es solamente una muestra representativa del universo de productores ganaderos de Matiguás, se prefirió utilizar datos de los dos censos agropecuarios para analizar la distribución de tierra en el territorio, dado que permite comparar universos en dos momentos distintos.

6. Conclusión

El potencial de la cadena de leche fría pasteurizada para fomentar crecimiento económico inclusivo entre los productores de leche en Matiguás está limitado a unos determinados tipos de productores. Importantes barreras impiden a muchos productores pequeños y/o descapitalizados vender su leche a los centros de acopio. La escasa disponibilidad de rutas de acopio, el costo de las cuotas de afiliación y los insuficientes niveles de producción láctea limitan las posibilidades de los productores de vincularse a esta cadena. Los productores además deben cumplir los estándares de calidad, que suelen implicar costosas inversiones en la finca (en infraestructura y equipamiento), lo que también reduce su capacidad para abastecer a los centros de acopio. La tipificación de los productores muestra que las restricciones que enfrenta cada grupo son distintas, y pueden agruparse en dos categorías: mientras que la insuficiencia de mano de obra familiar de los productores con grandes dotaciones de tierras y de hatos es su principal factor limitante para especializarse en intensificar la ganadería lechera, para los medianos y pequeños productores es la restricción del crédito para inversión lo que dificulta su posibilidad de intensificar la producción y de mejorar sus prácticas de ordeño.

A pesar del auge de la producción láctea en Matiguás, los avances en términos de intensificación y rendimientos son positivos pero pequeños. El análisis comparativo de nuestra tipología de productores entre los años 2001 y 2011 pone de manifiesto que la expansión de la producción se ha logrado a través de la asignación de más tierra a la ganadería, a expensas de la tierra para la agricultura y para áreas verdes. Aunque la producción se ha expandido, la producción se sigue basando en la incorporación de más tierras. La adopción de pasturas mejoradas sigue siendo limitada, lo que reduce las posibilidades de intensificar la producción. Dado el incremento en la carga animal hembra, los niveles anuales de producción de leche han aumentado considerablemente en los últimos diez años, no obstante, los rendimientos diarios por vaca siguen siendo bajos, lo que es congruente con las prácticas de alimentación basadas principalmente en pastos naturales.

A la vez que se instalan y comienzan a operar los centros de acopio en Matiguás, ocurre un proceso dinámico de compra-venta de tierra. Algunos pequeños y medianos productores venden la totalidad de su finca para comprar más tierra en la nueva frontera agrícola, aprovechando las diferencias de precios de la tierra con respecto a Matiguás, para reubicarse en territorios al este del municipio. A la par de este proceso, la tierra puesta en venta está siendo comprada e incorporada a la producción ganadera, bajo una lógica de producción extensiva. Son los productores con capacidad de vincularse y de aprovechar las nuevas oportunidades de mercado ofrecidas por los centros de acopio los que están adquiriendo tierra y propiciando una distribución cada vez más desigual de este recurso entre los productores de Matiguás.

Referencias bibliográficas

- Alderman, H. & Paxson, C.H. (1992). *Do the Poor Insure? A Synthesis of the Literature on Risk and Consumption in Developing Countries* (Policy Research Working Papers WPS 1008). Washington, DC: The World Bank.
- Antequera, S., Zeledón A. C. & Guido, C.C. (2003). *Producción y comercialización de leche y queso en Nicaragua*. Managua: Ministerio Agropecuario y Forestal.
- Bardhan, P. K. (1980). Interlocking Factor Markets and Agrarian Development: A Review of Issues. *Oxford Economic Papers*, 32 (1), 82-98.
- Barrios, C. A. (2002). *La ganadería como oportunidad de negocio para las microfinanzas: consideraciones generales sobre el funcionamiento técnico y los mercados de productos ganaderos*. Managua: PROMIFIN COSUDE.
- Banco Central de Nicaragua (BCN). (2011). *Informe Anual*. Recuperado de http://www.bcn.gob.ni/publicaciones/anual/memoria/Informe_anual_2011.pdf
- Binswanger, H.P. & Rosenzweig, M.R. (1986). Behavioral and material determinants of production relations in agriculture. *The Journal of Development Studies*. 22 (3), 503-539.
- D'Haese, M., Francesconi, G.N. & Ruben, R. (2007). Network management for dairy productivity and quality in Ethiopia. En L. Theuvsen, A. Spiller, M. Peupert & G. Jahn. (Eds.). *Quality Management in Food and Chains* (185-197). Wageningen: Wageningen Academic Publishers.
- Debrah, S.H. & Berhanu, A. (1991). *Dairy marketing in Ethiopia: Market of first sale and producers' marketing patterns* (ILCA Research Report 19). Addis Ababa, Ethiopia: International Livestock Center for Africa (ILCA).
- Dercon, S. (2002). Income risk, coping strategies and safety nets. *World Bank Research Observer*, 17 (2), 141-166.
- Dolan, C. & Humphrey, J. (2000). Governance and Trade in Fresh Vegetables: The Impact of UK Supermarkets on the African Horticulture Industry. *Journal of Development Studies*, 37 (2), 147-76.
- Eswaran, M. & Kotwal, A. (1989). Credit as Insurance in Agrarian Economies. *Journal of Development Economics*, 31 (1), 37-53.
- Fafchamps, M. (1996). The Enforcement of Commercial Contracts in Ghana. *World Development*, 24 (3), 427-48.
- Farina, E. & Reardon, T. (2000). Agrifood grades and standards in the extended Mercosur: their role in the changing agrifood system. *American Journal of Agricultural Economics*, 82 (5), 1170-1176.
- Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional. (2008). *Plan Nacional de Desarrollo Humano*. Recuperado de http://www.radiolaprimerisima.com/files/doc/1214533177_PNDH2008-2012.pdf
- Hayami, Y. & Otsuka, K. (1993). *The Economics of Contract Choice: An Agrarian Perspective*. Oxford: Clarendon.
- Holmann, F. (1999). Análisis ex-ante de nuevas alternativas forrajeras en fincas con ganado de doble propósito en Perú, Costa Rica y Nicaragua. *Pasturas Tropicales*, 21 (2), 2-17.
- Instituto Nacional de Información de Desarrollo. (2001). *Tercer Censo Nacional Agropecuario* (CENAGRO). Managua: Autor.
- Instituto Nacional de Información de Desarrollo. (INIDE). (2011). *Cuarto Censo Nacional Agropecuario* (CENAGRO). Managua: Autor.

- Lentes, P., Peters, M. & Holmann, F. (2010). Regionalization of climate factors and income indicators for milk production in Honduras. *Ecological Economics*, 69 (3), 539-552.
- Ministerio Agropecuario y Forestal (MAGFOR). (2005). *Programa de Reactivación Agropecuario Rural Sub-componente II-2: Apoyo a la Estrategia de Desarrollo de la Economía Rural*. Managua: Autor.
- Ministerio Agropecuario y Forestal (MAGFOR). (2008a). *Subprograma de reconversión de la ganadería bovina en Nicaragua*. Recuperado de [_http://www.magfor.gob.ni/prorural/programasnacionales/perfilessub/ganaderia.pdf](http://www.magfor.gob.ni/prorural/programasnacionales/perfilessub/ganaderia.pdf)
- Ministerio Agropecuario y Forestal (MAGFOR). (2008b). *Subprograma inversión de desarrollo integral para la producción de leche en polvo de alcance regional*. Recuperado de [_http://www.magfor.gob.ni/prorural/programasnacionales/perfilessub/plantalactea.pdf](http://www.magfor.gob.ni/prorural/programasnacionales/perfilessub/plantalactea.pdf)
- Neven, D., Katijungua, H., Adjosoediro, I., Reardon, T., Chuzu, P., Tembo G., et al. (2006). *Food Sector Transformation and Standards in Zambia: Small Farmer Participation and Growth in the Dairy Sector* (Staff Paper 2006-18). Michigan: Department of Agricultural Economics, Michigan State University. Recuperado de [_http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/11701/1/sp06-18.pdf](http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/11701/1/sp06-18.pdf)
- Polvorosa, J. (2013). *Opportunities and constraints for small and medium-sized farmers in the context of the booming dairy value chains in Nicaragua; case study from Matiguás*. (PhD Disertation). Antwerp: Institute of Policy Development and Management (IOB), University of Antwerp.
- Poulton, C., Dorward, A., & Kydd, J. (1998). The Revival of Smallholder Cash Crops in Africa: Public and Private Roles in the Provision of Finance. *Journal of International Development*, 10 (1), 85-103.
- Reardon, T., & Berdegue, J. A. (2008). The Rapid Rise of Supermarkets in Latin America: Challenges and Opportunities for Development. *Development Policy Review*, 20 (4), 371-88.
- República de Nicaragua. (2005). Plan Nacional de Desarrollo. Recuperado de [_____http://dev.codeni.org.ni/wp-content/instrumentos_juridicos/educacion/decretos/pnd.pdf](http://dev.codeni.org.ni/wp-content/instrumentos_juridicos/educacion/decretos/pnd.pdf)
- Sánchez, J. (2000, abril). *Utilización eficiente de las pasturas tropicales en la alimentación del ganado lechero*. Presentado en el XI Seminario Manejo y Utilización de Pastos y Forrajes en Sistemas de Producción Animal. Centro de Investigaciones en Nutrición Animal. San José de Costa Rica.
- Sayin, C., Nisa-Mencent, M. & Karaman, S. (2011). The roles of milk collection centers in milk distribution channels in Turkey: a case study of Antalya. *African Journal of Agricultural Research*, 6 (1), 174-180.
- Sharma, V. & Singh, R. (2007). Restructuring agrifood markets in India: the dairy sector (A). *Agrifood Sector Studies. Regoverning Markets*. Recuperado de [_http://www.regoverningmarkets.org/en/resources/south_asia/c1_meso_agrifood_sector_study_restructuring_agrifood_markets_in_india_the_dairy_sector](http://www.regoverningmarkets.org/en/resources/south_asia/c1_meso_agrifood_sector_study_restructuring_agrifood_markets_in_india_the_dairy_sector)
- Staal, S. J., Owango, M., Muriuki, H., Kenyanjui, M., Lukuyu, B., Njoroge, L., et al. (2001). *Dairy systems characterization of the greater Nairobi milk shed* (MOARD/KARI/ILRI Collaborative Research Report). Recuperado de [_http://www.smallholderdairy.org/publications/Collaborative%20R%26D%20reports/St1/Staal%20et%20al-2001-dairy%20systems%20char%20greater%20Nairobi%20milkshed%20cov-5.pdf](http://www.smallholderdairy.org/publications/Collaborative%20R%26D%20reports/St1/Staal%20et%20al-2001-dairy%20systems%20char%20greater%20Nairobi%20milkshed%20cov-5.pdf)

- Staal, S. J., Delgado, C., & Nicholson, C. (1997). Small-holder dairying under transactions costs in East Africa. *World Development*, 25 (5), 779-794.
- Yamamoto, W., Dewi, I.A., & Ibahim, M. (2007). Effects of silvopastoral areas on milk production at dual-purpose cattle farms at the semi-humid old agricultural frontier in central Nicaragua. *Agricultural Systems*, 94 (2), 368-375.
- Weatherspoon, D.D., & Reardon, T. (2003). The rise of supermarkets in Africa: Implications of agrifood systems and the rural poor. *Development Policy Review*, 21 (3), 333-355.
- Wooldridge, J. M. (2002). *Introductory Econometrics: A Modern Approach*. Mason, OH: Thomson South-Western.

ANEXOS

A: Características de los consorcios

Consorcios		1	2	3	4	5	6	Total
% de los casos		6.54	14.95	8.41	21.50	23.36	25.23	100.00
Cabezas de ganado hembra por trabajador	Media	14.875	30.658	10.741	10.381	12.207	6.519	13.189
	Desviación St.	5.393	8.143	6.787	5.324	6.05	3.696	
	Diferente a *	2,6	todos	2	2,6	2,6	1,2,4,5	
Cabezas de ganado por trabajador	Media	31.571	44.422	15.825	16.224	19.566	9.705	20.5473
	Desviación St.	11.477	12.657	8.329	8.77	10.554	5.473	
	Diferente a *	todos	todos	1,2,6	1,2,6	1,2,6	todos	
Vacas ordeñadas por trabajador	Media	15.5	13.883	7.398	8.112	9.755	4.771	8.939
	Desviación St.	5.883	5.531	4.331	4.029	4.099	2.35	
	Diferente a *	3,4,5,6	3,4,5,6	1,2	1,2,6	1,2,6	1,2,4,5	
Porcentaje de trabajadores contratados	Media	80.59	44.23	32.39	41.08	41.45	8.46	35.26
	Desviación St.	8.764	31.643	28.062	22.286	26.178	18.15	
	Diferente a *	todos	1,6	1,6	1,6	1,6	todos	
Porcentaje de ordeñadores contratados	Media	86.9	60.78	44.44	53.08	55.67	5.56	44.33
	Desviación St.	29.365	39.041	45.013	44.213	41.186	20.982	
	Diferente a *	3,4,5,6	6	1,6	1,6	1,6	todos	
Porcentaje de ganado macho en el hato	Media	32.15	6.34	7.8	7.56	8.74	2.96	8.12
	Desviación St.	15.178	8.532	6.593	8.161	10.442	3.883	
	Diferente a *	todos	1	1,6	1,6	1,6	1,3,4,5	
Infraestructuras fijas en finca	Media	3.29	2.56	2.72	1.15	2.74	0.74	1.9
	Desviación St.	0.914	1.585	1.32	1.053	1.065	1.031	
	Diferente a *	4,6	4,6	4,6	1,2,3,5	4,6	1,2,3,5	
Condiciones del área de ordeño	Media	1.71	1.25	1.56	0.52	2.04	0.37	1.11
	Desviación St.	0.914	0.088	1.199	0.658	0.925	0.592	
	Diferente a *	4,6	4,5,6	4,6	1,2,3,5	2,4,6	1,2,3,5	

Prácticas higiénicas de ordeño	Media	2.07	1.47	2.67	0.87	2.68	1.31	1.72
	Desviación St.	0.616	1.077	1.138	0.833	1.039	0.772	
	Diferente a *	4,5*,6	3,5	2,4,6	1,3,5,6*	1,2,4,6	1,3,4,5	
Utensilios metálicos de ordeño	Media	2.57	1.84	2	1.26	2.58	0.52	1.62
	Desviación St.	0.756	1.11	1.138	1.084	0.575	0.637	
	Diferente a *	4,6	5,6	6	1,5,6	2,4,6	todos	
Manzanas de tierra por trabajador familiar	Media	256.523	144.3281	39.898	43.5158	53.1058	13.685	66.87
	Desviación St.	138.28	122.807	23.643	40.152	47.774	9.872	
	Diferente a *	3,4,5,6	3,4,5,6	1,2,6	1,2,6	1,2,6	todos	
Manzanas en agricultura por trabajador familiar	Media	12.321	5.041	9.659	1.268	1.467	2.129	3.525
	Desviación St.	5.998	4.975	5.729	1.406	1.367	1.495	
	Diferente a *	2,4,5,6	1,3,4,5,6	2,4,5,6	1,2,3,6	1,2,3	1,2,3,4	
Porcentaje de tierra en agricultura	Media	6.88	5.00	26.21	3.57	5.24	16.34	9.52
	Desviación St.	5.915	5.003	7.252	3.743	5.083	6.476	
	Diferente a *	3,6	3,6	todos	3,6	3,6	todos	
* Diferencia estadísticamente significativa, al nivel 0.05.								

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta.

B: Bondad de ajuste de la regresión logística

$L_0 = -2 \text{ Log } \textit{likelihood}$ (inicial) con constantes solamente			-123.612
$L_1 = -2 \text{ Log } \textit{likelihood}$ (final) con variables explicativas			-86.258
Mc Fadden's R^2			0.302
Proporción (observaciones no-cero al total de observaciones)			0.252
Área bajo la curva ROC			0.852
Pruebas de <i>likelihood</i>	(X²)	Gl	Probabilidad
<i>Statistical Likelihood Ratio</i>	74.71	10	0.000
Test Hosmer y Lemeshow	6.44	9	0.597

CAPÍTULO 2.3

Colaboración y conflictos de género en la cadena de la leche en Matiguás

Selmira Flores

1. Introducción

La producción de leche para el mercado de la industria láctea en Nicaragua es una actividad que involucra tanto a hombres como a mujeres en sistemas de producción familiar en los cuales las relaciones de género son parte de un proceso que, a menudo, es ignorado por los analistas de cadenas de valor y los tomadores de decisiones. Este capítulo analiza la relación social de género que tiene lugar en el sistema productivo de leche y en los hogares vinculados a centros de acopio de cooperativas de productores que abastecen a la industria láctea. En particular se destaca: a) la presencia-ausencia de las mujeres en el proceso productivo y en su vínculo con la cadena; b) el hogar-finca como espacio donde converge el trabajo colectivo de los miembros de la familia, y no solamente el trabajo individualizado de uno de sus miembros (hombre jefe de familia), como se asume con frecuencia; c) las barreras de género en el hogar-finca y en las cooperativas.

En Nicaragua, la leche no proviene de sistemas pecuarios intensivos donde el ordeño es mecanizado, sino de sistemas de producción que combinan ganadería y actividades agrícolas donde trabajan los miembros del hogar. Ser dueño o dueña de tierra y ganado, ser esposa, marido, hija o hijo implica ser trabajador o trabajadora familiar sin remuneración. Esto tiene implícitas diferencias para los miembros de la unidad productiva, conforme a las normas sociales de género.

El género como sistema de ideas da forma y sentido diferenciado a la identidad femenina y masculina en diversos ámbitos (incluidos los sistemas de producción), y a través de la interacción social entre ambas identidades se recrean las ideas respecto al ser mujer o varón (Wharton, 2006). La interacción social entre esas identidades tiene lugar antes, durante y después de la actividad productiva. Este

sistema de ideas que se traducen en normas y regulaciones sociales se construye en el país a partir de la ideología patriarcal dominante, de la que emerge un “tipo de masculinidad caracterizada por ser heterosexista, homofóbica, racista y machista” (Martin, 2007), y en paralelo, una identidad femenina en donde ser madre “constituye una figura central en el imaginario y en la vida material nicaragüense; las madres son invocadas como símbolos políticos, religiosos y revolucionarios del auto-sacrificio y la maternidad está representada como el verdadero sentido de la vida de la mujer” (Hagene, 2008, p.30). Estas identidades permean las estructuras sociales: familia, comunidad, el mercado y Estado (Kabeer, 1998; Elson, 1999).

Tanto la cadena de valor de los productos lácteos como las identidades femeninas y masculinas confluyen en su origen en las mismas personas que integran las familias e interactúan en las mismas áreas productivas (fincas) donde se produce la leche. Son procesos que no están separados, puesto que la producción de leche implica la interacción de los miembros de la familia. El concepto de cadena de valor se refiere también al proceso de interacción, solo que en el contexto de otras identidades de actores involucrados: productores, acopiadores, procesadores, comercializadores, consumidores, que se ven relacionados en un circuito de actividades necesarias para que la leche salga de los corrales y llegue hasta la mesa de los consumidores (Kaplinsky & Morris, 2000; Iglesias, 2002). Con frecuencia, el concepto de cadena suele ser reducido al simple tránsito del producto de unas manos a otras, no obstante, implica una compleja conexión y colaboración entre actores interdependientes que se organizan vertical u horizontalmente para mejorar la productividad, la eficiencia en todas las fases, la calidad del producto y particularmente para innovar procesos y productos. Se trata de actividades que agregan valor y en las cuales los actores involucrados obtienen mejores beneficios (Bastiaensen et al., 2011).

La compleja conexión y cooperación entre actores con identidades marcadas por criterios económicos (productor, comerciante, exportador, etc.) se entremezclan con las identidades de género, de modo que varones y mujeres aparecen en el escenario del intercambio comercial de los productos lácteos. La interacción entre actores económicos en el mercado se apoya en reglas, códigos y normas que — aparentemente neutras en lo concerniente a las identidades de género— permiten llevar a cabo con eficiencia las operaciones dentro de la cadena. También se apoya en la habilidad de los actores para adaptarse a nuevas oportunidades que emergen en el contexto, a restricciones que enfrentan en su interacción y a la rápida erosión de la capacidad competitiva en un mercado cada vez más cambiante.

Tanto el enfoque de género como el enfoque de cadena de valor han ganado popularidad dentro de las políticas y acciones de desarrollo. Ambos han sido identificados como restricciones y oportunidades para el cambio hacia procesos de desarrollo más inclusivos. Si bien el enfoque de las cadenas enfatiza lo que acontece en la esfera del mercado, no se puede obviar que las personas que entran al intercambio antes, durante y después de llegar al mercado pasan por una serie de procesos de interacción que están influidos por la manera en que cada uno interiorizó sus roles de género y su consecuente comportamiento social. Identificar este proceso de interacción entre actores y reflexionar al respecto es el propósito del presente capítulo.

2. Pregunta de investigación e instrumentos de recolección de datos

¿Cómo el género —entendido como un sistema de ideas que se traducen en normas sociales y culturales de inequidad entre hombres y mujeres— se hace presente, ejerce influencia y permea las relaciones entre socios y socias de las cooperativas que desempeñan un papel clave en la comercialización de la leche? Esta pregunta se abordó mediante un estudio de caso cuyo método permite profundizar y tener una aprehensión más holística (Feagin et al., 1991) y apropiada para analizar las condiciones del contexto estructural en que tiene lugar lo estudiado (Yin, 2003, citado por Baxter & Jack, 2008). El estudio de caso también permite aprehender los significados que hombres y mujeres dan a su interacción en las cooperativas de leche, y no solo informar de frecuencias y distribución de participación, como hacen los métodos cuantitativos (Spratt et al., 2004, p.10).

Previo a la fase de campo, se trabajó una versión inicial del marco conceptual articulando los conceptos actor-estructura, agencia y género en cadenas de valor. La fase de campo siguió los principios de la metodología auto-reflexiva y la triangulación de fuentes de datos. Las herramientas incluyeron entrevistas semi estructuradas con gerentes de los centros de acopio y con productoras de leche. Las entrevistas iniciaron con los gerentes de los centros de acopio, ya que no se disponía de información sobre el número total de productores y productoras vinculados a los centros de acopio, ni sobre la cantidad de leche que ellas y ellos entregan de ordinario. Tampoco se disponía de información sobre los vínculos de cada acopio con las empresas lácteas u otros compradores, ni se sabía quiénes eran los dueños o gerentes. Las entrevistas a los gerentes de los acopios permitieron recopilar información para trazar el mapa de la cadena, entender cómo se ha creado el vínculo con las empresas, las dificultades que enfrentan, y particularmente, captar información sobre el número de mujeres socias y su rol en la fase del acopio.

Se entrevistó a quince mujeres productoras de tres cooperativas, todas socias activas que de ordinario venden leche a sus centros de acopio. Se les contactó a partir de una lista suministrada por los gerentes de los centros de acopio, y el criterio de selección fue la constancia en las entregas de leche al centro de acopio. Del total, ocho fueron de la cooperativa Nicacento (la de mayor membresía), cuatro mujeres del centro de acopio 8 de Marzo y otras tres de la cooperativa San José. Las entrevistas tuvieron lugar en sus casas o en el centro de acopio. El propósito era indagar cómo se incorporaron a la producción de leche en sus familias, cómo sucedió el proceso de integración a las cooperativas, cómo ha sido su experiencia como proveedoras de leche para los acopios y su participación en la dinámica de las cooperativas, qué dificultades enfrentan en su interacción con productores varones en este espacio, y cómo logran combinar su papel de productoras con sus responsabilidades tradicionales de género, como son las tareas de reproducción en el hogar.

Se revisaron datos de 28 productoras del total de 220 productores encuestado por Polvorosa (2013) en Matiguás, mismos que también se incluye en este libro. Se realizaron tres discusiones grupales con 24 socias de las cooperativas, y dos con productores varones (19 participantes). La mayor parte de las mujeres y hombres participantes en los grupos de discusión fueron adultos (mayores de 35 años) y algunas de las mujeres eran viudas. En los grupos se analizó la situación de las

mujeres y de los hombres en cuanto al acceso a la propiedad de la tierra y el ganado, la relación entre hombres y mujeres como miembros de las cooperativas y aquellas restricciones que ellas encaran para ser aceptadas como actoras en este tipo de negocios. Se buscaron ejemplos que ilustraran los obstáculos que enfrentan las mujeres para su participación activa en la producción y en la vida de la organización. Se discutieron sus experiencias de inserción, sus puntos de vista acerca de su integración y se intentó hacer interpretaciones colectivas sobre la realidad que viven las mujeres en la producción.

En 2012 se participó en tres talleres con representantes de cooperativas y organizaciones no gubernamentales, eventos organizados por Nitlapan para discutir la situación actual y el futuro de la ganadería, incluyendo las cadenas de los lácteos. Los talleres tuvieron lugar en Matiguás (22 participantes), Río Blanco (12 participantes) y Managua (10 participantes). En este último taller participaron miembros del comité de género de Nitlapan y otros profesionales invitados, mientras que los eventos en Matiguás y Río Blanco se realizaron con equipos técnicos de organizaciones locales y externas que están trabajando en ambos municipios. En los talleres se presentaron los resultados preliminares del estudio.

Con respecto a la observación, esta tuvo lugar al momento de la recolección de leche en diferentes cooperativas. Se tomó en cuenta el sexo de la persona que lleva la leche, quién hace los trámites administrativos, quién retira el dinero por pago del producto o quién compra los productos veterinarios. Se observó asimismo de qué sexo eran las personas que asistían a los eventos de la cooperativa (reuniones, talleres de capacitación). Con todo ello se validó información en la perspectiva que sugieren Cho y Trend (2006, p.321) “como un proceso interactivo entre quien investiga, lo que es investigado y los datos obtenidos...por medio de ir y volver a los hechos, sentimientos, experiencias y valores, o creencias colectadas e interpretadas”.

3. Marco conceptual

La cooperación y los conflictos de género —o en palabras de Sen (1987, p.13) los “conflictos cooperativos”— están presentes tanto en la interacción de los agentes económicos en la cadena de los productos lácteos como en los hogares-fincas donde se produce la leche. En ambas esferas hay un proceso simultáneo de colaboración entre mujeres y hombres para lograr un volumen de producción, pero a la vez hay conflicto cuando el resultado de lo logrado se tiene que dividir entre quienes han participado. La colaboración y el conflicto de género se encuentran enraizados en la estructura social, por ello, en la perspectiva conceptual se inicia con la relación entre actor y estructura social como conceptos más amplios que nos abren una perspectiva más holística para entender los conceptos de género, la agencia de las mujeres y su participación en las cadenas de valor.

3.1. Estructura y actor social

La estructura y el actor social atañen a la relación entre sociedad e individuos independientes o grupos y su capacidad para definir y ajustar sus propios marcos cognitivos, cultura, leyes, normas y acciones. Las mujeres y los hombres crean, internalizan, practican y desarrollan códigos, principios y reglas para la convivencia individual, familiar y grupal en un proceso que mezcla lo individual y lo colectivo.

Desde la perspectiva individual, la estructura social aparece como dada, los deberes se asumen por el derecho conferido y las costumbres. Por ejemplo, "...al nacer encontramos ya hechas todas las creencias y las prácticas de la vida..." y "...si intento infringir las reglas del derecho, estas reaccionan contra mí...impiden mi acto si están a tiempo, o lo anulan y lo restablecen bajo su forma normal..." Durkheim (1997, p.39). En esta noción aparentemente el individuo está supeditado a lo estructurado; en realidad esa estructura no es fija ni está separada del actor social. La interacción humana, las reglas, las normas sociales y la cultura misma entran en conflicto, se modifican y cambian a través del tiempo y de las circunstancias que enfrentan los grupos sociales, a consecuencia de la interacción de los actores humanos.

La estructura se constituye a través de un sistema regularizado de prácticas, redes, reglas y recursos en acciones diversas que constantemente se transforman producto de la interacción humana, y esta estructura puede facilitar o impedir la acción (Giddens, 1984). Cada vez que pequeños o medianos productores de leche interactúan con otros en el mercado, asumen el rol de agentes sociales y económicos y actúan con ciertos patrones cognitivos, es decir, lo hacen a partir de conocimientos, mismos que cambian mediante su práctica, así el proceso es creado, en parte, por los mismos agentes (Long, 2001). La acción de producir, procesar y distribuir leche u otros productos lácteos requiere una continua y coordinada interacción entre diferentes actores individuales u organizados. En estas acciones, las mujeres y los hombres crean, siguen y modifican patrones de relación y lo hacen no solo en el ámbito estricto de la acción misma, sino también en el marco de otros patrones cognitivos interiorizados, como son los roles socialmente asimilados por las identidades masculinas y femeninas. Burns (2010) señala que aunque los humanos se dejen guiar por normas sociales, también tienen la habilidad de resistirse a estas normas, como resultado de su capacidad de reflexión, de sus emocionales o de su lealtad. Afirma que en la complejidad de la relación humana, la gente no siempre se adapta entre sí, y a menudo se niegan deliberadamente a adaptarse unos a otros. En este sentido, hay una compleja dinámica que pasa entre adaptarse-no adaptarse, responder y relacionarse, proceso en el que el imaginario social resulta dinámico y parte sustancial de la estructura.

3.2. Identidades en conflicto desde el imaginario social post colonial

La ganadería, cuyo origen en el país se remonta a la colonización española (1521-1821) ayudó a cimentar una identidad masculina particular: la del hacendado cuya relevancia en términos de poder le hizo imponerse y subordinar otras identidades (indígena, mestiza, afro-descendiente) y entre ellas la identidad femenina. El poder se construyó sobre la base de: a) tierra apropiada individualmente; b) subordinación de indígenas y campesinos; c) violencia de todo tipo, incluso la sexual; d) rechazo a lo local; e) desprecio al trabajo manual; e) desacralización y explotación de la naturaleza (Bolt, 2003). Este modelo social dominante fue intrínsecamente eurocéntrico, androcéntrico y conflictivo; se apoyó en estructuras socio-eclesiales patriarcales, con exclusión de las mujeres, de los grupos empobrecidos, de las razas negras, indígenas y mestizas (Aquino & Támez, 1998).

En el conflicto entre dominación y subordinación del período colonial, los mestizos varones, para sobrevivir, aprendieron a imitar y reprodujeron el poder de dominio de los conquistadores (Bolt, 2003). El hacendado ganadero, amparado en

la legislación, asumió la figura del patriarca, mientras los trabajadores se convirtieron en mandadores, peones o mozos. Surgieron dos patrones de comportamiento, el dominante y el subordinado, y se creó la cultura en la que prevalecen relaciones desiguales entre hombres, así como entre hombres y mujeres. En la sociedad post colonial, estas ideas y prácticas patriarcales confirieron autoridad a los hombres de mayor edad a fin de controlar el trabajo, los cuerpos y la propiedad de sus subalternos, es decir, de los miembros de la familia y de sus trabajadores (Dore, 2008).

El poder de los hacendados se estableció sobre otros hombres dominados — indígenas-campesinos-mestizos forzados a trabajar en sus haciendas— y sobre las mujeres (sus esposas y empleadas); es lo que Dore (ibidem) distingue como el “patriarcado desde arriba” y “el patriarcado desde abajo”. Este último es un tipo de poder en que los propios subordinados reproducen relaciones de dominación sobre sus esposas e hijas. Según Dore, a menudo los propios maridos o padres relegaban a sus esposas e hijas a la servidumbre, al servicio del hacendado. Así se cimentó una sociedad desigual que combinó las diferencias de clase social, etnia y género creando un determinado imaginario social.

El imaginario social incluye los esquemas socialmente construidos que permiten percibir, explicar y actuar (Pintos, 2004). El imaginario cambia con el tiempo, aunque puede preservar ciertos rasgos en el transcurso del tiempo. La identidad tradicional del ganadero se actualiza con el tiempo. Un ganadero de los años 70 tenía la imagen de “un hombre de mediana edad (40-50 años), vistiendo jeans, botas vaqueras y sombrero de felpa, ostentando caballos de raza y montura lujosa, vivía en la hacienda con su familia, se enorgullecía de sus grandes extensiones de tierra y de la cantidad de animales que poseía. La identidad del ganadero moderno es la de un hombre que cambió el sombrero por la gorra, el caballo por la camioneta 4x4 del año y salió de la finca para vivir con su familia en la ciudad. Su casa suele estar adornada con esculturas o cabezas disecadas de toros o vacas, espuelas y albardas. Tiene como hobby los desfiles hípicos¹, las montaderas de toros y las peleas de gallos” (Flores & Torres, 2012, p.11). Los medianos y pequeños finqueros-ganaderos asumen como referente de desarrollo este prototipo de ganadero, aunque la brecha que les separa de ellos sea grande (Artola, 1998).

La identidad del ganadero se percibe, se reconoce y se defiende como legítima, a diferencia de la identidad de las mujeres que también son productoras. Ellas carecen de una imagen que le confiera el mismo estatus social que se atribuye a los varones al poseer tierra y ganado. Tampoco son incluidas en las tipologías de sectores sociales del agro (ver Wheelock, 1974; Baumeister, 1989; Maldidier & Marchetti, 1996); están ausentes en las políticas para el desarrollo de la ganadería y en proyectos tales como el Proyecto de Desarrollo Rural Ganadero (PRODEGA) y el Fondo de Desarrollo Agropecuario (FONDEAGRO), que aunque pretendieron beneficiar a mujeres ganaderas, terminaron sin hacerlo (Eskola, 2003; Gallina & Ocón, 2010). El imaginario social responde a intereses particulares de individuos y usa códigos de comunicación para hacer sentir la relevancia de lo patriarcal y anular lo no importante (lo femenino) que podría dañar los intereses representados por lo patriarcal (Pintos, 2004). El imaginario colectivo, dice Pintos, incorpora este fenómeno de presencia-ausencia a la vez, hace evidente lo que interesa destacar y

1 En donde se reafirma el símbolo del mejor sombrero, la mejor montura y la mejor raza de caballo.

deja como ausente lo que no conviene, así “lo que queda fuera, lo que no aparece, lo ocultado u obviado, es lo que se pretende que no tenga realidad, pero sin lo cual no hay realidad posible”.

El imaginario social se traslapa con la ideología patriarcal que libera a los hombres de los espacios y responsabilidades en el ámbito doméstico, y de manera sistemática reafirma lo doméstico como ámbito y atributo exclusivo de las mujeres. Así, mientras los hombres son reconocidos como ganaderos-empresarios, ganaderos-finqueros, ganaderos-comerciantes, a las mujeres, aunque sean propietarias de tierras con ganado y vendan leche y animales, la convención social hegemónica ya interiorizada termina recluyéndolas en dos identidades antagónicas: a) ‘buenas mujeres’, madres-esposas-santas cuya función primordial es el cuidado de la familia y de la casa; b) ‘malas mujeres’ amantes-prostitutas-perdidas (Lagarde, 1997); estas identidades nunca van asociadas al ámbito productivo, área para la que se supone que las mujeres no tienen aptitudes.

3.3. Agencia y género en la simbiosis del hogar-finca

La agencia concierne a la capacidad de las personas para hacer cosas tomando decisiones antes de actuar (Bourdieu, 1998); alude a la re-creación de prácticas individuales regularizadas y procesos sociales (Messer-Davidow, 1995) o a la capacidad de los actores de procesar sus experiencias y actuar aun en las más extremas circunstancias (Long, 2004). La agencia también se refiere a la habilidad de las personas para transformar para propósitos específicos lo que necesitan en su medio. Para Giddens (1984) la agencia se pierde cuando los agentes sociales ya no pueden hacer la diferencia en el curso de determinados eventos; no obstante, como señala Villarreal (1992), incluso en condiciones de opresión o desventaja las mujeres como agentes pueden tener cierto espacio para hacer cosas, aunque esa posibilidad de hacer algo sea breve.

El concepto de género tiene implícita la agencia y la característica ambigua de posibilitar o limitar la acción según los roles asignados a los agentes (mujeres u hombres). Estudios han mostrado que las mujeres, si bien pueden ser víctimas de la opresión masculina (Newtown & Rosenfelt, 1985; Elson & Pearson 1989) a la vez pueden ser agentes que desafían el sistema de dominación de los varones (Villarreal, 1992; MacLeod, 1993).

Hagene (2008, p.31) señala que la mujer nicaragüense “puede usar su acomodo en el machismo como un medio para adquirir poder, proclamando su superioridad moral”. Así, en el proceso de interacción social surgen nuevas formas de autonomía como restricciones que, según McNay (2000, p.186) no siempre pueden ser entendidas en la dicotomía de la dominación masculina y la subordinación femenina. La subordinación de género puede estar presente entre los hombres de distintos grupos sociales, o entre adultos respecto de adolescentes y niños, o entre jefes y empleados. Lo mismo puede ocurrir entre las mujeres, según sus diferencias de raza, clase social o cultura (Crenshaw, 1991; MacCall, 2005).

El género actúa como un principio organizador de las relaciones sociales en las diferentes esferas de la vida (Ridgeway & Correll, 2004); pasa por la ideología, se expresa en las relaciones sociales y termina tomando forma en los cuerpos físicos que dan sentido a la construcción social de lo masculino y lo femenino (Sisson & Marchand, 2010). Agencia y género deben entenderse como procesos que continuamente se producen y se reproducen; tienen que ver con la interacción de

los hombres con las mujeres, pero asimismo de los hombres entre sí y de las mujeres entre sí en diferentes ámbitos de sus vidas, en contextos y culturas particulares. Tanto hombres como mujeres presionan deliberadamente por lograr cambios como individuos y como grupos, en su interacción entre el espacio público-privado y en su relación con el acceso, uso y derechos sobre los recursos y las oportunidades.

En cuanto al acceso y el derecho a los recursos y a las oportunidades, en los hogares-fincas se crean patrones diferenciados para hombres y mujeres. De ahí que la entrada a la cadena de valor de los productos agroalimentarios esté mediada por la dinámica local de los hogares y las familias (Dolan & Sutherland, 2002). Antes de interactuar en la esfera del mercado, los procesos internos en los hogares condicionan la forma en que mujeres y hombres establecen el vínculo con el mercado, quiénes de la familia lo hacen y cómo lo hacen.

Por otra parte, los miembros del hogar rural están a su vez a cargo de las unidades de producción agropecuaria. Los hogares, y por tanto las fincas, son el primer sitio donde mujeres y hombres interiorizan desde la infancia los roles femeninos y masculinos e interactúan atendiendo a las diferencias atribuidas al sexo y a otras categorías de diferencias sociales (sector social, edad, etc.). El hogar es el espacio donde las diferencias de género se marcan, se afianzan o se modifican. Esas ideas traducidas en normas y reglas con las que se rigen las familias que participan en la ganadería van a determinar si las mujeres pueden o no negociar su disponibilidad de tiempo para el trabajo productivo en la finca-la casa, si tienen o no libertad para participar en la esfera pública del mercado, controlar los ingresos que genera la venta de la leche o del ganado, acceder a la compra de más tierra o más ganado, o negociar la adquisición o adjudicación a su nombre de un recurso (tierra, ganado, herramientas, dinero, casa, etc.). Es lo que hace que los hogares-fincas sean un espacio que fluctúa entre la colaboración y el conflicto (Sen, 1987, 1999; Benaria, 2008).

En los hogares-fincas coexisten no solo la colaboración y el conflicto, sino también los individuos y la colectividad. En este espacio se aprende y se reproduce una jerarquía interna que establece las formas de relacionarse, así como lo que se acepta y lo que se prohíbe para unas y otros. La jerarquización interna de autoridad-subordinación dentro del colectivo familiar predispone a los hombres, más que a las mujeres, a interactuar como individuos en el mercado, es decir, a negociar en el espacio público los bienes generados en la finca. No obstante, como señala Hagene (2008) el patriarcado clásico, aunque duradero en el tiempo, no es invariable, sino que se modifica, como ha ocurrido en sociedades afro-caribeñas en donde los hombres no asumen el rol de sostén económico de la familia puesto que las mujeres generan ingresos para ellas, para sus hijos y hasta para sus cónyuges. En este tipo de patriarcado la subordinación de las mujeres ocurre en el plano emocional y no en el económico. La jerarquía masculina universal se flexibiliza por la influencia de otros factores, como por ejemplo, la demanda de trabajo que aprovecha características femeninas del trabajo manual y conduce a una visibilización de las mujeres en el espacio público a través del mercado laboral.

Por otra parte, la mayoría de los hogares-fincas del país no son espacios separados. Forman parte de un mismo circuito de trabajo y convivencia entre sus miembros, donde la principal diferencia es que las tareas relacionadas con la reproducción se consideran exclusivas de las mujeres. En las demás tareas mujeres y hombres interactúan en diferentes grados de intensidad. La producción involucra al padre, la madre, los hijos y las hijas si el número de animales no es grande y la familia no

puede contratar mano de obra. Este trabajo realizado colectivamente como familia termina invisibilizado por el derecho de representación atribuido estructuralmente al hombre y enraizado en el pensamiento económico del liberalismo dominante (Ferber & Nelson, 2004; Espino, 2010) cuyo eje gira alrededor del individuo.

El individualismo en que se basa la teoría económica hegemónica deja por fuera la acción colectiva, en otras palabras, pasa por alto las múltiples interacciones de los individuos que integran el hogar en la dinámica productiva. No existe un productor individual que actúa solo, puesto que otros actores ocultos contribuyen a la producción; es lo que Mayoux y Mackie (2007) llaman los “actores invisibles” (*invisible stakeholders*). En la producción participan no solo recursos humanos o recursos tangibles como dinero, tierra, ganado, sino principalmente recursos intangibles como solidaridad, colaboración, motivación, información, conocimiento; recursos que surgen justamente de la interacción de los miembros de la familia a través de sus relaciones sociales, en donde las relaciones de género siempre están presentes (Kabeer, 1994).

3.4. Género y cadenas de valor

Estos enfoques convergen cuando sitúan su análisis en la relación entre agentes y estructura social en las normas, códigos y reglas que operan en los niveles micro, meso, macro (Flores & Lindo, 2006), mismas que pueden restringir o posibilitar la agencia de mujeres y hombres en la actividad económica. Los agentes económicos también son agentes sociales, aprendieron a ser y a comportarse como productores, procesadores, comerciantes, exportadores en un proceso que se mezcla con el aprender a ser mujeres u hombres según su rango etario, oficio, etnia, cultura. De esta manera, el género que subyace en la práctica es un intangible que influye directamente en la manera en que los actores se involucran en la cadena.

La articulación de ambos conceptos (género y cadenas de valor) implica prestar atención al modo en que mujeres y hombres se articulan o son condicionados o restringidos (Flores & Lindo, 2006; Mayoux & Mackie, 2008; Agri-ProFocus, 2009). Al mismo tiempo, las categorías necesarias para el análisis de género (hogares-fincas, relación hombres-mujeres) necesitan interpretarse en contextos particulares más complejos (Coles & Mitchell, 2011). Asuntos difíciles y complejos que incluyen el análisis de género no se limitan al género en sí mismo, también requieren una dimensión holística que se sobrepone a otros marcadores de identidades de los agentes económicos, y cómo dicha intersección influye en la relación de mujeres y hombres en lo que hacen; requieren atención a las conductas y al potencial de cambio que representan para ambos géneros. La dimensión masculina en la cadena suele asumirse como algo consabido y homogéneo, pero la experiencia observada muestra que puede haber diferentes tipos de masculinidades (ver Carabi & Segarra, 2000).

La incorporación del género en la cadena de valor (CV) se ha centrado en visibilizar a las mujeres como trabajadoras asalariadas, productoras o empresarias en los eslabones de las cadenas; y en identificar su contribución a la cadena y las barreras que enfrentan. El género en la CV es más que describir lo que las mujeres y hombres hacen y obtienen de su participación. Implica entender las maneras en que el género inhibe o posibilita la interacción de hombres y mujeres en el hogar-finca-mercado, particularmente cuando las demandas de mercados dinámicos imprimen cambios en la producción a nivel de las fincas ganaderas,

y por consiguiente, en los demás eslabones de la cadena. La trazabilidad exigida para garantizarle al consumidor la inocuidad de la carne, queso o leche incrementa el trabajo de mujeres y hombres en la finca-hogar. Las exigencias del mercado incrementan el trabajo familiar, particularmente en las unidades productivas pequeñas que no pueden contratar mano de obra, y así trastocan el tiempo y las responsabilidades asignadas a mujeres y hombres en los hogares-unidades de producción. Según Agro-ProFocus (2009), instancia que promueve el género en cadenas de valor en África, es necesario develar las dinámicas internas de los hogares, atender a la dimensión institucional en torno a la cadena, y examinar cómo influyen en el género.

Por otra parte, diversos fenómenos (crisis de precios, disminución de las oportunidades laborales, migración) han ido modificando la normativa para los hombres de ser los proveedores del hogar. En América Latina, más mujeres aportan recursos económicos al hogar (González de la Rocha, 1999; FAO, 2005; Arraigada, 2007). De una u otra manera están cambiando las normas y modelos sobre las actividades predeterminadas para cada sexo. Por ejemplo, para los varones, su preferencia por ser ganadero y no agricultor o asalariado; para las mujeres, su tendencia al comercio minorista y al procesamiento artesanal domiciliario, o los desincentivos para ser productora o empresaria en cadenas más 'modernas'. Las mujeres deben luchar contra la desvalorización de sus contribuciones (domésticas y otras), deben luchar para ganar poder decisorio sobre los recursos y estrategias que se aplican en el hogar y en las cadenas; y deben luchar enfrentando el imaginario social que las confina en determinados roles.

4. Presencia-ausencia de mujeres en los hogares-fincas

Los conflictos de género en la ganadería se expresan de varias maneras. Una de ellas es la aparente relación dicotómica de presencia-ausencia en la cual las mujeres resultan invisibilizadas porque no se reconoce su trabajo como una contribución a la producción y a la economía. La aparente dicotomía obedece a que la ganadería suele considerarse un campo exclusivo de varones, pese a que hay mujeres propietarias de ganado y tierra, aspecto que se omite en las estadísticas oficiales referentes a los productores. Esta presencia-ausencia se debe a lo que Bourdieu (1987) denominó "*doxa*", ese estado en que la gente asume una idea, práctica o tradición como parte del orden natural de la cosas, no como creación humana, sino como algo que no está determinado por los deseos y la acción humana. "La ganadería es parte de una cultura masculina, y las mujeres no tienen tradicionalmente su propio ganado en Nicaragua" (Eskola, 2003, p.65); o "las esposas de los productores están comprometidas en más del 80% de su tiempo en las tareas del hogar...y ellas no tienen mucho involucramiento en las actividades de la venta de leche" (Ammour, 2009, p.14). Estas afirmaciones expresan la *doxa* dominante: se considera que la producción es una actividad individual y masculina, aunque en la práctica participan niños, niñas y mujeres. La participación de las mujeres en la cadena de productos lácteos alcanza un 30% (Flores & Artola, 2004).

Mendoza (2013), al observar el inicio del ordeño de vacas en un hogar de la zona ganadera describe: "Ella está en el ordeño. A su lado está su niña con el balde en mano. Su otro hijo cuidando que la vaca no se mueva". Con frecuencia, la actividad ganadera y la producción de leche son vistas e interpretadas sin su anclaje en las relaciones familiares. Otra observación de Mendoza en otro hogar donde

se procesa leche señala: “El finquero tiene quesería donde su trabajador se hace cargo de todo. La esposa del trabajador está lavando el lugar con cloro, con todo lo que MINSA exige, después ella está removiendo la leche cuando se cuaja, en el control de calidad, está en toda la hechura del queso, menos en la prensada”. Las observaciones dan cuenta de la presencia y el trabajo de las mujeres, no obstante, la actividad productiva se sigue considerando de naturaleza masculina. En lo que sigue se verá que el conflicto de género está relacionado con la predominancia del individualismo defendido por la ciencia económica, lo que demerita las relaciones sociales por las cuales los individuos organizan sus actividades. A este respecto Kabeer (1994, p.133) señala que en el análisis de los procesos económicos a menudo “la dimensión estructural de género y otras desigualdades no son simplemente ignorados, son inconcebibles”.

4.1. El acceso a los recursos y su propiedad

El conflicto de género también ocurre en el acceso y la propiedad del ganado y la tierra. Tener acceso a los bienes y recursos no es lo mismo que tenerlos en propiedad. Algunas mujeres pueden tener acceso a la tierra sin ser propietarias, pueden usar este recurso en condición de alquiler, préstamo o mediería. También pueden tener acceso a ganado sin ser las propietarias, como ocurre en las relaciones de mediería, aunque en este caso es clave poseer tierra propia con pasto. Para Ribot y Peluso (2003, p.153) el acceso es “la habilidad para sacar beneficio de las cosas” mientras que “la propiedad tiene que ver con el derecho a beneficiarse”. El estudio en Matiguás muestra que algunas mujeres tienen acceso a los recursos, mientras otras tienen los recursos en propiedad. No obstante, ser o no ser propietaria de la tierra puede fomentar o inhibir la participación de las mujeres en el mercado de la leche.

En varios casos se les reconoce a las mujeres la propiedad de la tierra y el ganado por derecho propio, pero este reconocimiento puede estar condicionado por la conducta de los varones cercanos a ellas (hermanos o maridos) como se verá más adelante. Antes de presentar el conflicto sobre la propiedad de los recursos, es preciso revisar los datos del IV Censo Nacional Agropecuario en lo que concierne a la presencia de mujeres en la ganadería.

Tabla 1: Cantidad de hombres y mujeres por tipo de ganadería

Tipo de ganadería	Matiguás		
	Hombres	Mujeres	Total
Ganadería de leche	798	133	931
Ganadería de carne	33	10	43
Doble propósito	179	37	216
Ganadería menor	10	2	12
Crianza	9	2	11
Otros pecuarios	4	2	6
Total	1033	186	1219

Fuente: Elaboración propia con datos del IV CENAGRO-INIDE: www.inide.gob.ni

En 2011 el cuarto Censo Nacional Agropecuario (IV CENAGRO) reportó la existencia en Matiguás de 2,638 explotaciones agropecuarias de diferentes tamaños, en las cuales las mujeres representan el 18.27%. De las 482 mujeres poseedoras de tierra, el 38% de ellas (186) están dedicadas a la ganadería de diferente tipo, predominando en el 71.5% de los casos la ganadería de leche.

4.2. Medios para llegar a la propiedad de tierra

Existen tres mecanismos para tener tierra y ganado en propiedad: a) herencia familiar; b) compra directa; c) programas de entidades públicas como la Reforma Agraria u organismos no gubernamentales cuyos proyectos otorgan crédito para la adquisición de tierra. En Matiguás, organismos como Nitlapan, la Asociación para el Desarrollo Agropecuario y Comunitario (ADDAC) y el Fondo de Desarrollo Local (FDL) facilitan recursos financieros para la compra de tierra y ganado, principalmente a los hombres. Los datos de una encuesta a 220 productores ganaderos del municipio muestran que la tierra se adquiere mediante compra o por herencia (ver Tabla 2 e Ilustración 1). Los datos también revelan que son principalmente hombres los que tienen acceso y propiedad sobre la tierra. En el grupo de mujeres encuestadas la pre-herencia y la reforma agraria no tienen tanto peso como vía para poseer tierra, y a este respecto no difieren mucho de los hombres.

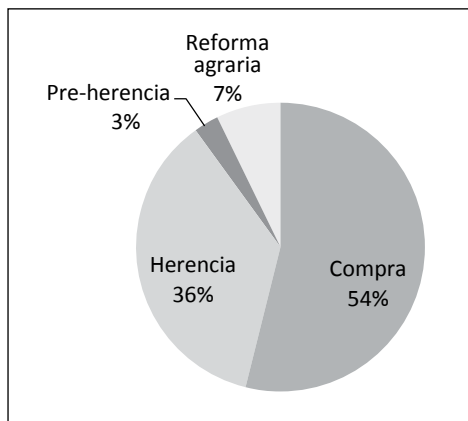
Tabla 2: Medios por los cuales se llega a poseer tierra

Medios	% Mujer N=28	% Varón N=192
Compra	6.8	60.0
Herencia	4.5	23.2
Pre-herencia	0.5	1.8
Reforma agraria	0.9	1.4
otro	0.0	0.9
Total	12.7	87.3

Fuente: Elaboración propia a partir de Polvorosa (2013)

La pre-herencia consiste en asignar en vida el área que se va a otorgar como herencia. A menudo se hace para que esa tierra empiece a ser utilizada por la persona que la recibirá en herencia. La tierra se cede de hecho, pero no se entregan los documentos que acreditan legalmente la propiedad. Al analizar solo el grupo de las mujeres se ve que para ellas también la compra y la herencia son los dos medios de tener tierra.

Ilustración 1: Medios por los cuales las mujeres llegan a tener finca



Fuente: Encuesta a 220 productores (28 mujeres) de Matiguás, 2012.

En el caso particular de la herencia resulta interesante notar que si bien por mandato social es costumbre que los herederos sean los hijos varones en su calidad de ‘jefes de familia’ o por considerarse que ellos deben tener la titularidad de los bienes para sustento del hogar, existen también familias que dejan la herencia de tierras y ganado a sus hijas. Dos factores propician la ruptura de este mandato: 1) padres que comparten el criterio de igualdad de derechos para hijos e hijas; 2) comportamiento irresponsable de los hermanos o esposos.

En el caso de los hermanos, las conductas irresponsables en la gestión de los bienes de la familia harán que un padre opte por otorgar su herencia a la hija. “Hemos visto que heredan a sus hijas en vez de sus hijos...si el varón es tomador (de licor), es jugador (juegos de azar) hay poca confianza en el hijo y le dan menos al hijo y la mayor parte a las hijas” (discusión grupal entre socias de la cooperativa Nicacentro).

En otros casos, si las hijas se han casado, los padres observan el comportamiento del marido para determinar si otorgan su herencia a las hijas. “Si el marido de la hija es trabajador, entonces le pueden dar a ella...; si él [el marido] les cae bien y lo ven que es buen trabajador, entonces le dan a sus hijas, porque será bien aprovechado” (idem). “Todos saben que la finca es de ella, pero en realidad los papas no se la terminan de dar porque dicen que tienen miedo que ella se la termine dando al hombre” (idem). “Mi papa me dijo: ‘Hija, la herencia la tienes, pero yo no te la voy a dar ahorita porque tu marido se quiere quedar con ella [con la tierra]...mejor tu parte de la herencia yo te la voy a tener’” (testimonio de socia del centro de acopio Saiz). Estos testimonios revelan el conflicto que viven los propios hombres como padres y como productores, pero a la vez el conflicto al que someten a sus hijas porque su derecho a la herencia depende de las actitudes del marido.

El escrutinio de la conducta y actitudes de los maridos tiene un peso relevante en las decisiones de los padres que afectan directamente a sus hijas. Así se manifiesta el conflicto de género producto de la masculinidad dominante, dado que ningún hijo varón ve condicionado, por la conducta de la esposa, su derecho a recibir herencia de tierra o ganado. Si bien también se evalúa la conducta de los hijos, su conducta depende de ellos mismos y no de la persona con quien

conviven. Los padres tampoco ayudan a sus hijas a mejorar su autoestima y su poder de negociación ante el marido a fin de que ellas preserven los derechos sobre los recursos que puedan heredar. Probablemente porque como señala Agarwal, (citado por Benería, 2004) las normas sociales (de género) establecen límites en lo que se puede negociar, o ponen restricciones al poder de negociación. Las reglas de la masculinidad hegemónica asumida por los padres actúan contra ellos mismos, dado que se ven imposibilitados de transferir sus recursos a las propias hijas.

Otra forma de que las mujeres lleguen a poseer tierra y ganado es que ellas mismas hagan la compra directa, ya sea con sus propios recursos o en conjunto con los maridos. Casos como el de una productora socia de una de las cooperativas evidencian las estrategias que siguen las mujeres para tener acceso a estos recursos. La socia en mención (a quien llamaremos María, de 65 años) es dueña de 145 manzanas de tierra y 130 animales bovinos cuya producción promedio de leche es de 96 litros por día. Ella y su esposo vienen de familias sin tierra y durante muchos años fueron cuidadores de fincas ajenas donde se les permitía cultivar granos para su consumo familiar y criar gallinas, cerdos y terneras. María comentó cómo hizo su primera compra de terneros: “Recuerdo que para un diciembre me llevé a Matagalpa 240 gallinas en un camión, las vendí todas y logré comprar seis terneras... Lograba comprar cerdos, los engordaba y los vendía. Así seguí comprando terneros”. En 1970 ella y su marido compran las 65 mz de tierra que tenía la última finca que cuidaban. “Recuerdo que para ese entonces yo tenía 43 reses y mi esposo tenía 66; las vendimos todas. Con ese dinero, más otro que a él le prestó un medio hermano, compramos la finca de 65 mz. Pero tuve que soportar a un hombre déspota que me maltrataba...”. (Estudio de caso realizado por A. Castro, alumno del diplomado Territorio, Actores y Desarrollo, impartido por Nitlapan en Matiguás en 2010-2011).²

En medio de muchas vicisitudes las mujeres llegan a tener fincas de tamaño diverso; es decir, si tienen la oportunidad de adquirir tierra y ganado lo adquieren, pese a la creencia generalizada que afirma que las mujeres no participan en la ganadería. La base de datos de la encuesta de Polvorosa (2013) en Matiguás permite ver que el 32% de las 28 mujeres encuestadas tienen más de 20 años de ser dueñas de tierra, y que el 43% del total de ellas como productoras llevan más de 20 años dedicadas a la ganadería, como se muestra en la Tabla 3. Estos datos afirman no solo su existencia, sino también el interés de las mujeres en la producción ganadera.

Tabla 3: Porcentaje de mujeres con tenencia de tierra y dedicación a la ganadería

Años de tenencia de la tierra	Porcentaje de mujeres	Años dedicadas a la ganadería	Porcentaje de mujeres
Menos de 10 años	25	De 1 a 5 años	7
De 10 a 20 años	43	De 6 a 10 años	18
Más de 20 años	32	De 11 a 20 años	32
		Más de 20 años	43

Fuente: Elaboración propia a partir de Polvorosa (2013).

2 Ver más detalles del caso en el Cuaderno de Investigación 39 de la serie Territorio, Actores y Desarrollo. Managua: Nitlapan-UCA.

Al comparar los 28 casos de mujeres³ con el resto de hombres de la encuesta, se observa que la mitad de ellas son propietarias de hasta 50 manzanas de tierra. Proporcionalmente están en equilibrio con los varones en el rango de tenencia de 50 a 100 manzanas; y en minoría respecto de ellos en los mayores rangos de tenencia. Si bien los varones como grupo alcanzan mayor porcentaje en el mismo estrato de menos de 50 manzanas, sus porcentajes son relativamente mayores en los rangos más altos de tenencia, en comparación con las mujeres.

Tanto hombres como mujeres ganaderas (pero solo el 45% del total de mujeres) muestran una tendencia a la ampliación del área de tierra en su posesión. Nueve de las 28 productoras ampliaron su extensión de tierra vía compra después de entrar en posesión de sus fincas. Cinco de ellas compraron 20 mz o menos, las otras cuatro compraron mayores extensiones. Estos datos muestran que, si el recurso está a la venta y ellas encuentran los medios financieros, las mujeres invertirán en la adquisición de tierra.

En resumen, el acceso de las mujeres a la tierra y a la propiedad de fincas con ganado está mediado principalmente por procesos de acomodo derivados del conflicto y la colaboración de género, y no tanto porque la tierra se haya convertido en un bien escaso, en cuyo caso los hombres también estarían enfrentando limitaciones al respecto. Existen familias que no siguen la norma tradicional de heredar solo a los varones, pero la herencia para las mujeres puede hacerse efectiva o no dependiendo del comportamiento de los varones cercanos a ellas (hermanos o maridos), cosa que no ocurre con los varones, puesto que ellos generalmente heredan tierra de sus padres sin que se analice la conducta de la esposa. Así, puede haber o no restricciones, pero cuando las hay, las mujeres están en desventaja respecto de los hombres, tanto que no pueden disponer de los recursos ni aprovechar las oportunidades del mercado de la leche.

4.3. Presencia femenina diferenciada

Diferenciar la presencia y participación femenina en las actividades relacionadas con la producción de leche permite una aproximación a tipos de fincas-hogares ganaderos y a las variadas formas en que también se expresa el conflicto y la colaboración. El género no está aislado de otros marcadores de identidad. El enfoque de la intersección de categorías planteado por Crenshaw (1994)⁴ llama a ver a las mujeres desempeñando sus múltiples identidades. Por ejemplo, productora de leche, administradora de finca, propietaria de tierra y ganado, procesadora de lácteos. Es preciso referirse a estos roles de las mujeres productoras en vez de hablar de mujeres ganaderas en general. La colaboración y el conflicto emergen también de otras dimensiones, como se explica a continuación.

3 Las ganaderas se clasifican en dos rangos etarios: las mayores de 40 años y las que tienen entre 25 y 40 años. El primer rango es el que predomina: 64% de las ganaderas son mayores de 40 años, y la mayor proporción de este grupo es mayor de 50 años (36%). Las más jóvenes solo suman un 18%, igual porcentaje que las que se ubican en el rango etario de 31-40 años.

4 Por ejemplo, el género en su relación con la clase social, con la edad, con la etnia, con la cultura, etc.

1. Las entrevistas con gerentes de los centros de acopio de las cooperativas de leche coincidieron en que en fincas-hogares donde hay una viuda adulta, ese estatus permite que los productores varones reconozcan y acepten a las mujeres en su papel de productoras. Ellas ganan el mismo estatus social que los hombres en las cooperativas de leche, se les reconoce el derecho legítimo a entrar a la cooperativa como productoras, pero solo tras el fallecimiento del marido. Algunos de los entrevistados (varones) incluso mencionaron que la participación de más mujeres en las cooperativas de leche solo sería posible si más mujeres enviudaran. Esta expresión refleja por un lado las restricciones que enfrentan las mujeres, y por otro, que la viudez confiere una ventana para participar. No obstante, solo a las adultas mayores suele reconocérseles el estatus de viudez, pues las jóvenes rápidamente lo pierden al volver a establecer pareja. Las viudas mayores que permanecen sin pareja gozan de más respeto, solidaridad y colaboración de los productores varones.
2. De las entrevistas a mujeres productoras observamos que en otras fincas-hogares las mujeres asumen el rol de administradoras de los bienes de la familia (tierra, ganado, comercialización de la leche) y son futuras herederas del patrimonio familiar. Ellas ejercen esta función en reemplazo de padres o esposos inhabilitados para trabajar. Aunque la figura masculina no sea una presencia efectiva en la finca, su mera existencia influye en las decisiones de las mujeres, como nos muestra el siguiente testimonio. “Yo en realidad estoy a cargo de todo, dejé el trabajo que tenía en Managua cuando mi papá enfermó y me tuve que hacer cargo de la finca. Yo voy todos los días a la finca para ver lo del ordeño, el manejo de los animales y lo que haya que hacer, yo traigo la leche al acopio y tomo las decisiones... pero algunas cosas las tengo que consultar con mi papá, pues aunque él no puede ir a la finca, él está al tanto de lo que pasa” (socio de la cooperativa Nicacentro).
3. Un tercer tipo de finca-hogar es aquel donde las mujeres trabajan, discuten y deciden conjuntamente con sus esposos la administración de la finca. De las entrevistas a productoras y productores extraemos la siguiente explicación dada por un socio cuando se le preguntó cómo se reparten las responsabilidades entre él y su esposa: “Acá la verdad somos los dos los que vemos todo. Si yo no estoy, ella queda a cargo, y si ella no está, yo asumo. Los dos somos socios del acopio, ella tiene sus vaquitas, yo tengo las mías y también los hijos tienen sus animales, pero solo ella y yo entregamos leche al acopio y en el acopio nos hacen un cheque para cada uno por pago de la leche que entregamos” (socio del acopio de El Jobo).
4. Un último tipo son las mujeres que colaboran con sus esposos pero no toman parte en las discusiones y decisiones sobre el proceso productivo y el desarrollo de la finca. Este último tipo emergió principalmente de las entrevistas con mujeres productoras y con técnicos que trabajan con algunas cooperativas. En ambos casos se expresó lo que hacen las mujeres para ayudar a sus esposos, sin embargo, quienes toman las decisiones son los maridos.

Los cuatro tipos de hogares-finca expresan claramente la cooperación y el conflicto, y aunque revelan inclusión de mujeres, ello no implica necesariamente representación efectiva, dado que, como señala Wills (2007, p.147) la representación depende de la articulación de distintas dinámicas sociales y políticas. A nivel simbólico entran en juego también las identidades, y puede verse que la identidad de productora se diluye en sus otras identidades (viudas, hijas y cónyuges) separadas de la actividad productiva.

Esta inclusión y no representación de las mujeres en el eslabón productivo tiene una implicancia singular: aunque ellas sean parte importante en la economía del hogar y de la localidad y participen en la entrega de leche, en las reuniones de la cooperativa y en las gestiones de asistencia técnica, capacitación y crédito, su contribución no aparece ni se mide, debido a las barreras de género. Artificialmente se construyen argumentos que las ponen en una supuesta situación de igualdad con los varones al ser socias de las cooperativas, como se verá en la sección 5.5.

4.4. Poco reconocimiento efectivo a las mujeres y lentitud estructural para su asimilación

El derecho formal de las mujeres a la tierra fue reconocido en 1981 al promulgarse la Ley de Reforma Agraria. El reconocimiento no implica que estructuralmente ese derecho ha sido interiorizado y sea efectivo.⁵ Viejas normativas ejercen su influencia; por ejemplo, la ganadería menor (aves, cerdos) sigue atribuida a las mujeres, y la ganadería mayor (bovinos-equinos) a los hombres (FAO, 2009) reforzando así los roles de género. El ganado mayor se desarrolla en grandes sistemas extensivos de tierra, en tanto que las aves, cerdos y rumiantes pequeños se manejan en el patio de la vivienda. Así, las tareas de muchas mujeres en la producción animal siguen subestimadas y poco reconocidas (FIDA, 2004). La producción no se genera por obra de individuos aislados, sino con la participación activa de los miembros de las familias: esposas, hijos e hijas. Flores y Artola (2004) informaron de la presencia de mujeres en los sistemas productivos ganaderos, y Lindo (2008) identificó que las mujeres se involucran en 16 de las 22 actividades relacionadas con la producción láctea para el mercado.

Flores y Artola (2004) y Flores y Santos (2009) muestran la existencia de una división del trabajo entre las labores del campo y las labores administrativas. La división de tareas (campo o administración) obedece a la situación económica en que se encuentra la productora o el productor (si tienen recursos para contratar personal), al estado civil (si están casadas o viudas), al lugar de residencia (campo-ciudad) y a las normas sociales interiorizadas o modificadas en la práctica respecto del rol de hombres y mujeres. En Matiguás el 20% de mujeres e igual porcentaje de hombres con tierra y ganado separaron el hogar de la finca al trasladar sus familias a centros urbanos (CENAGRO, 2001). En 2011, el 13.48% de mujeres y el 11.78%

5 Por ejemplo, en 2010 la lucha de las mujeres rurales logró que el Parlamento nicaragüense aprobara una ley que reconoce el derecho de las mujeres rurales a tener como mínimo un área de tres manzanas de tierra. En la Ley 719 el Estado se compromete a crear un fondo para la compra de tierra, sin embargo, han transcurrido tres años desde que la ley fue aprobada y aun el Gobierno no asigna los fondos correspondientes para ello en el presupuesto general de la República.

de los hombres habían delegado el manejo de la finca en un capataz, administrador o gerente (CENAGRO, 2011).

De los datos de Polvorosa (2013) del total de productores de leche encuestados (220) el 71% reside en la finca y el 29% fuera de ella. Al separar la casa de la finca, mujeres y hombres cumplen labores de dirección y administración de sus propiedades, y no labores de campo: “el productor que vive en la finca, que duerme ahí, que amanece ahí, él hace todas sus cosas, pero el productor que vive en el pueblo y llega todas las mañanas del pueblo a la finca, este llega con ropa limpia, quizá anda con botas de hule pero no se va a meter a ordeñar las vacas; él solo va y dice: ‘Hacé esto y hacé lo otro’, él solo llega a ordenar” (discusión grupal, productoras socias de Nicacentro). En el caso de las mujeres ganaderas que viven en la ciudad o en el pueblo es igual: “Yo me meto al corral... pero yo voy a ver y a controlar, cuento los animales revisando el inventario anterior para ver si todo está igual; son cosas más administrativas...” (socia del centro de acopio Saiz).

Sin embargo, actores externos a las fincas (técnicos de proyectos de desarrollo del gobierno o de organizaciones no gubernamentales), suelen percibir esta separación de funciones de las mujeres como factor negativo para ellas, pero no para los hombres que hacen lo mismo. Los técnicos asumen que el rol de las mujeres rurales se cumple en el ámbito doméstico. En un taller organizado por Nítlapan, por ejemplo, los técnicos mencionaron que dejaban fuera de la lista de fincas a visitar a aquellas cuyas dueñas vivían en las áreas urbanas. La explicación era que “ellas no viven en la finca”, “no saben de ganado”, “no tienen conocimiento ni práctica” (taller para discutir el futuro de la ganadería en Matiguás, 2010). La costumbre del técnico es buscar solo al varón y hablar solo con el varón más adulto de la familia; esa actitud y ese argumento es consecuente con la visión androcéntrica. El sesgo de género se manifiesta en que al igual que las mujeres, también hay productores que no viven en la finca y eso no es impedimento para incorporarlos en la asistencia técnica. A los varones se les busca en su casa en el pueblo o se les deja mensaje con el mandador de la finca. No se cuestiona el conocimiento y la capacidad de los hombres por el hecho de que delegan en otras personas las tareas agrícolas.

5. Otras barreras de género en el hogar-finca y en la cooperativa

Las otras barreras de género se describen y se analizan en el marco de las relaciones sociales establecidas por las mujeres en dos tipos de identidades: a) subordinadas, caso de las esposas de productores en la unidad de producción familiar; b) mujeres que gozan de independencia, caso de las propietarias de tierra y ganado. Primero se presentan las barreras que enfrentan las esposas de productores, para ilustrar la identidad subordinada en el espacio del hogar-finca, donde algunos maridos segregan a las esposas al ámbito doméstico y les niegan información acerca de los ingresos; luego se describe la identidad femenina independiente en su relación con otros actores de la cadena fuera del hogar y con quienes median relaciones laborales o comerciales. También se presentan barreras de género en el seno de la organización cooperativa.

5.1. Barreras de género vinculadas a la identidad subordinada: las esposas

5.1.1. Exclusión del trabajo productivo

Las barreras de género en la pareja que sostiene el hogar-finca se manifiestan en dos vertientes: se les niega a las mujeres (esposas) información y conocimiento sobre las dinámicas de producción, y se les niega acceso al dinero resultante de la producción. Cuando una persona contribuye a la actividad productiva pero se le niega información y conocimiento técnico-productivo sufre desventajas para interactuar con otros actores del mercado. La exclusión obedece a la tradicional división sexual del trabajo, según la cual a ellas se les asigna el cuidado del hogar y la familia, mientras el hombre se encarga del trabajo productivo y de la generación de ingresos. Casos como el siguiente ilustran esta situación:

Alma es socia del acopio al que entrega leche. Enviudó a los 33 años (hace siete) y tiene tres hijos pequeños. Posee 12 vacas en producción y produce entre 40-45 litros de leche por día. Paga a un hombre para que ordeñe, cuide las vacas y se ocupe de las labores agrícolas en la finca. Casa y finca están aparte, a hora y media de camino entre sí. Ella acude dos veces por semana a la finca para supervisar y tomar decisiones, está pendiente de las entregas diarias de leche al acopio, de donde obtiene ingresos para el sustento del hogar y para el pago de trabajadores y de las inversiones productivas. La tierra que trabajaba su difunto marido y donde ella mantiene el ganado pertenece al suegro; su marido y ella tenían derecho de posesión en espera de la herencia familiar. El fallecimiento repentino del marido y el hecho de enviudar joven le suscitó mucha incertidumbre acerca de la propiedad y el ganado. Alma señala: “Hay rumores de que mi suegro y cuñados quieren recuperar la tierra y parte del ganado”. Ella reconoce que la muerte del esposo significó un cambio drástico en su vida y que para ella fue un gran reto ponerse al frente de la finca; no estaba preparada, no tenía ninguna información sobre lo que implica tener una finca con animales y el tipo de decisiones que tiene que tomar, porque todo lo hacía el marido. Tras su experiencia, ella considera que las esposas deberían tener información y conocimiento “para no estar tan ciegas como yo estaba... es duro. Por fortuna aún tengo a mis padres a quienes puedo preguntar o decirles que me ayuden con tal situación, o voy donde alguien para solicitar ayuda con el problema que tengo con esos animales. Lo más difícil para mí es estar pendiente de los mozos, de que hagan bien las cosas...” (entrevista, socia de uno de los acopios).

En otros hogares-fincas también se manifiesta la exclusión de las esposas: “Hay hombres productores que no les gusta que las mujeres manejen nada del trabajo productivo... No les gusta ni que las mujeres lleguen al corral, dicen que no les gusta trabajar con mujeres” (entrevista a socia de la Cooperativa 24 de Junio).

Sin embargo, cuando a las esposas les toca asumir la actividad productiva por ausencia del marido (por fallecimiento, abandono, migración), enfrentan varios conflictos. Según las productoras que participaron en las discusiones grupales estos conflictos son: a) las esposas se sienten vulnerables porque no tienen información y dominio de lo que implica la producción, sus costos, la generación de ingresos y el manejo de las relaciones con otros actores; b) entran a un mundo masculinizado, se sienten incómodas, perciben que constantemente tienen que probar ante los

demás que pueden; c) no encuentran solidaridad ni apoyo en los trabajadores varones de la finca, sino maniobras orientadas a hacerlas desistir (por ejemplo, sustracciones de leche), o los trabajadores esperan que ellas decidan y que esas decisiones sean equivocadas.

Otro tipo de exclusión lo viven las esposas que se involucran directa o indirectamente en la actividad productiva, ya que ellas desarrollan un conocimiento empírico que sus parejas ignoran o no reconocen: "...sí yo veo que un animal está enfermo le digo a él [marido]: 'Poné tal cosa, que eso es bueno'. Pero él no me cree... no hace caso... y le pone otra cosa. Como el animal no se cura, va a buscar al técnico y cuando llega el técnico le dice lo mismo que yo le había dicho. Si uno se lo dice, no hace caso, pero si llega otro y se lo dice, entonces le cree. Es que los hombres piensan que uno como mujer no sabe nada, que no puede aprender, lo creen incapaz..." (discusión grupal con socias de Nicacentro). En estas circunstancias algunas esposas se inhiben: "Como el marido no la escucha, no le hace caso, entonces dice: 'Mejor me callo, porque de nada sirve que diga lo que pienso'". "Usted sabe que ignorando a alguien la gente tiende a agachar la cabeza y a no hablar".

No obstante, no todos los varones se comportan igual. En las discusiones grupales, algunos mostraron desacuerdo con estas prácticas y argumentaron las ventajas de que las esposas tengan información y manejen al detalle lo que implica el trabajo productivo, pues de lo contrario, dicen, la familia y el patrimonio construido estarán en peligro cuando por cualquier motivo el hombre no pueda continuar a cargo de la finca.

5.1.2. Inequidad en el manejo de los ingresos

El dinero es un recurso clave y constituye una de las mayores barreras que enfrentan las mujeres-esposas de productores. Existe estabilidad y flujo constante de dinero, aunque en manos de los hombres y dependiendo de la productividad del hato. El dinero de la leche se invierte principalmente en alimentos para la familia y en gastos de producción. En familias con hato pequeño, la ropa, el calzado y otras necesidades de la familia suelen cubrirse con la venta de animales, y no con la venta de la leche. "...en el caso mío, la señora va a comprar cuando vendo un animalito... me toca sacar un animal porque no ajusto solo con la leche..." (socio del acopio El Jobo). En otros casos, algunos hombres acuden a espacios de recreación e ingesta de alcohol. "El que tomaba antes, toma más ahora" comentaron en la zona de Paiwita, mientras en la otra zona (Jobo-Pancasán) se reconoce que hay consumo de licor porque hay dinero cada semana, una práctica que en comunidades rurales es atribuida primordialmente a los varones.

En opinión de las productoras, "algunos hombres inventan gastos para que la mujer no sepa del ingreso real que está teniendo". La inequidad en el manejo del dinero suele quedar encubierta por los sentimientos y las muestras de afecto entre la pareja, mismas que "enmascaran el poder y la desigualdad en forma de consensos y elecciones aparentes" (Dema, 2006). "Muchos hombres no dejan que las mujeres vean los recibos de la leche que les entregan". Ocultar información es una manera de acentuar la dependencia económica y afectiva de las mujeres. "Hay hombres que no dan dinero a la esposa en la casa después que han cobrado el cheque de la semana de la leche; le piden a ella que haga una lista de las cosas que se necesita en el hogar; ellos compran y llevan los productos a la casa. La mujer

no toca el dinero” (discusión grupal en El Jobo). “Yo agarro mi cheque y llevo el alimento para la familia; lo que sobró lo llevo para la casa porque yo no lo puedo andar en la bolsa, entonces se lo doy a ella para que lo guarde, pero no es que ella me lo va a gastar en lo que a ella se le antoja” (discusión grupal con socios de la cooperativa San José-Paiwitas).

Ellas no solo han contribuido a producir (asegurando la limpieza de los recipientes donde se recolecta y se transporta la leche, cuidando terneros y vacas recién paridas, ordeñando, etc.), también han mostrado capacidad para ahorrar dinero, en contraste con la práctica masculina de disponer del dinero sobrante para su uso personal. “Yo he visto que las mujeres hacen rendir el dinero, cuando van de compra ellas traen más cosas que uno y hasta traen dinero de regreso a la casa. Si uno hace las compras y le sobra, entonces se gasta el resto en cigarros o se compró unas cervezas, pero las mujeres no, ellas traen todo para la casa y hacen que les sobre” (discusión grupal con productores socios del acopio El Jobo).

Por lo general la desigualdad en el hogar se expresa en el hecho de que solo el hombre puede decidir por todos los miembros del hogar. La decisión sobre el tipo de vida que debe llevar la familia la toma solamente el varón, aunque mujeres, hijos e hijas participen en la actividad productiva. Otros productores, aunque reconocieron que la práctica dominante es darle a la esposa el dinero de la venta de leche para que lo guarde, opinaron que sus propias vivencias difieren ligeramente de la norma común, pues sus esposas pueden tomar algo de dinero si lo necesitan para ellas. “Si ella necesita, entonces agarra lo que necesita. Yo se los doy [el dinero] para que los guarde... pero usted sabe que si la mujer le dice a uno que va a salir, no se va a ir sin nada, tiene que llevar algo de dinero. Al menos eso es lo que yo acostumbro” (discusión grupal con socios de la cooperativa San José Paiwitas). Aun en estos casos las mujeres tienen que contar con el consentimiento implícito de los maridos, de tal manera que la libertad de usar y decidir sobre el dinero sigue estando limitada para ellas.

5.2. Barreras de género en la relación con otros actores de la cadena

5.2.1. La relación entre dueñas de ganado y mandadores de finca

Entre propietarias de finca-ganado y mandadores en quienes se delega cierto nivel de autoridad sobre otros trabajadores de la finca es frecuente que se confronten desde el inconsciente colectivo las barreras de género que cuestionan la identidad de las mujeres como productoras. El cuestionamiento tiene lugar mediante acciones sutiles de resistencias silenciosas orientadas a boicotear la autoridad de las mujeres para conducir las unidades de producción y para interactuar con otros actores en el mercado.

A los mandadores de finca les incomoda recibir órdenes de las mujeres; igual comportamiento expresan cuando se evalúa la calidad de su trabajo. “A los hombres no les gusta que una mujer los mande” (discusión grupal con socias de Nicacetro). Ser ‘mandado’ implica una posición subordinada. En el imaginario colectivo, lo subordinado es lo femenino; de tal manera que una mujer mandante crea una mutación en los roles de género patriarcales y los varones reaccionan de manera silenciosa. Una manera de resistirse al cambio de roles de género es provocarle a la productora pérdidas económicas, con el sutil propósito de hacer

dudar a la mujer de su capacidad para equipararse a los varones en el manejo de la actividad productiva; y tras la duda, hacerla desistir tensionando la relación entre la dueña y el trabajador a cargo de ejecutar las labores productivas. “Al inicio a mí me pasaba que si mandaba a que me cercara un potrero o que arreglara la cerca, yo le entregaba la cantidad necesaria de grapas, pero después él llegaba y me pedía más grapas, me decía que no le ajustaron. A mí me parecía raro, pues yo dudaba si estaba haciendo bien...después averigüé y lo que pasaba era que él desperdiciaba o botaba las grapas... También lo hacía con el medicamento para el ganado...solo para provocarme más gastos... y la reacción en uno es que se molesta...” (entrevista con socia de acopio Saiz, Nicacentro).

El testimonio muestra que la resistencia de algunos mandadores de finca no se ejerce frente a la jerarquía como tal, sino frente a quien la ejerce. Una mujer dando órdenes sobre el trabajo productivo choca contra la cultura del ejercicio de la masculinidad: “A los hombres no les gusta ser mandados por una mujer” fue una frase que salió reiteradamente en las discusiones grupales y en las entrevistas con mujeres productoras socias de las cooperativas. Así, un mandador de finca incómodo por su relación de trabajo con una mujer y sin espacio para rebelarse abiertamente contra la línea de mando, procurará hacerlo de manera que la mujer busque a un interlocutor varón con el cual el mandador de la finca pueda entenderse. Así se mencionó en las discusiones grupales con productoras asociadas a los acopios de Saiz y El Jobo “... Es que un mandador de finca siempre va a preferir hablar con otro hombre en vez de hablar con mujeres; ellos piensan que nosotras no sabemos a como ellos saben del trabajo...”. Una productora comentó otras actitudes que asumen algunos mandadores:

“Yo tuve una experiencia con un trabajador que contraté. Él aceptó el trabajo pensando que yo no sabía nada, así que lo más difícil que me ha tocado ha sido con el mandador, que se quiere dar libertades que no le corresponden o hacer cosas indebidas... Después que yo asumí, empezaron los faltantes de leche; aparentemente las vacas estaban dando menos leche, pero no podía pasar así tan rápido, y resulta que empiezo a indagar y estaban desviando el producto, en la noche, en la madrugada. Cuando yo sospeché lo que estaba pasando le dije al mandador: ‘No me ordeñe una sola vaca’, y yo tuve que ir a medir la leche de cada una de las vacas. ¿Qué es lo que él hacía? Él ordeñaba en el potrero con otro trabajador. Empezaron, como quien dice, a quererme envolver... entonces yo lo saqué. Después supe, por uno de los trabajadores, que él había dicho que creía que yo no sabía nada del trabajo que se hacía en la finca y de la producción de las vacas, porque como soy mujer...” (entrevista con socia del acopio La Bruja, Nicacentro).

Lo anterior no solo acarrea pérdidas económicas, también pone en entredicho la capacidad de las mujeres para producir, y termina argumentándose que ellas no tienen conocimiento, o que tienen bajo rendimiento productivo y no logran el mismo desempeño que un hombre (como propietario) al frente de una finca con ganado. En las discusiones grupales, particularmente con mujeres productoras, hubo consenso acerca de que ocurre cierto tipo de sabotaje encubierto a sus esfuerzos cuando ellas están al frente de la finca y no media ninguna otra figura masculina entre ellas y los trabajadores de la finca. Ellas perciben que cuando las mujeres están al frente de las actividades ganaderas existe en su entorno (parientes, amistades, vecinos, socios de cooperativas) una tendencia a creer que las mujeres no son capaces de entregar productos en el volumen, frecuencia y condiciones requeridas por el mercado. La cadena de la leche fría demanda no solo volumen,

sino también estabilidad en el suministro, alta calidad y entrega puntual. Estos son precisamente los factores que se afectan cuando las relaciones patriarcales de género obstaculizan el desempeño de las mujeres en la actividad productiva y en el suministro de productos para el mercado. Según las discusiones sostenidas con las productoras, la influencia del género antecede a la entrega de productos a los centros de acopio, que es donde se presta más atención al rol de las mujeres en la cadena.

5.2.2. Incremento del trabajo, carencia de mano de obra y de contratación

La producción de leche para abastecer a la cadena de la leche fría ha incrementado el trabajo en los hogares. Antes intervenían en el ordeño tres personas en promedio, pero ahora se involucran hasta cinco de la familia y sin remuneración. A las esposas se les prolongó el horario de trabajo: “Ellas tienen que levantarse más temprano para hacer el café, entonces inician los quehaceres de la casa más temprano”. El ordeño toma más tiempo, por los cuidados que implican las nuevas prácticas incorporadas. “Cuando yo le vendía a la quesera yo me levantaba a las cuatro y media de la mañana; hoy no, ahora tengo que levantarme a las tres para entregar la leche a las cinco o seis de la mañana. Si yo ordeño quince vacas para entregarle leche a una quesera, lo más que me llevo en ordeñarlas es una hora, pero ahora con los cuidados del acopio se dilata más uno” (socio de acopio en El Jobo).

Las jefas de familia con hijos pequeños enfrentan dos tipos de restricciones: una es la carencia de mano de obra y la otra es que no siempre pueden pagar mano de obra para las labores productivas y reproductivas. “Hay casos en que las mujeres no hacemos lo que los hombres hacen, pero hay mujeres que sí lo hacen, ellas van, agarran una vaca, la lazan, la enrejan y la ordeñan, la bañan y hacen todo...” (socio del centro de acopio Saiz).

Por otra parte, más de la mitad de hombres y mujeres productores en Matiguás trabajan con mano de obra contratada, y menos de la mitad no lo hace (47% de las mujeres y el 42% de los varones).

Tabla 4: Cantidad de mujeres y hombres con explotaciones agropecuarias (EA) que contratan o no mano de obra

¿Contrata mano de obra?	Matiguás				
	Hombres	%	Mujeres	%	Total
Sí	1240	58%	256	53%	1496
No	916	42%	226	47%	1142
Total	2156	100	482	100	2638

Fuente: IV Cenagro 2011, INIDE

Las jefas de familia con hijos pequeños se apoyan eventualmente en familiares varones para las labores de campo si no pueden contratar mano de obra temporal. La división del trabajo está influida no solo por el sexo, sino también por la disponibilidad de recursos económicos en las familias. Si hay dinero para contratar mano de obra, se delega en los contratados el trabajo manual concerniente al manejo de la propiedad y de los animales, mientras que la administración, el mando del trabajo y la comercialización de los productos son tarea de quien contrata.

5.2.3. Las relaciones entre productoras y comerciantes de ganado

En el imaginario colectivo persiste la idea de que las mujeres no sirven para negociar la venta de animales porque son ingenuas. La habilidad para negociar la compra-venta de ganado es un atributo asignado a los varones y se contrapone al estereotipo de que las mujeres son fáciles de engañar, son débiles, no conocen bien, no saben. "... dicen ellos que nosotros las mujeres somos más débiles en la negociación, y que ellos son de carácter más fuerte. En el caso de un hombre, si él dice: 'Esto es', esto es, y otro hombre no le va a dar vuelta" (discusión grupal con socias de Nicacentro). Amparados en este imaginario colectivo, los comerciantes suelen tratar a las dueñas de ganado como si no tuvieran conocimiento del valor de sus recursos. "...si ellos ven que es una mujer la que está vendiendo, siempre le van a ofrecer el precio más bajo por sus animales. Y le dicen a uno: 'Lo toma o lo deja, porque ese es el precio'. Pero en mi caso, si yo veo que no me conviene le digo que se vaya, ya vendrá otro con quien pueda entenderme" (entrevista con socia de Nicacentro).

No obstante, las mujeres son conscientes de las desventajas que encaran en la arena del mercado al momento de vender animales. Algunas, reconociendo la supuesta ingenuidad que se les atribuye, optan por apoyarse en figuras masculinas para la negociación, pero ellas terminan tomando la decisión. "... como sé que a mí me van querer quitar los animales a precio más bajo, entonces lo que hago es que hablo con mi cuñado o con mi hermano para que ellos hagan la negociación, pero no se vende si yo no estoy de acuerdo con el precio. Ellos van, hablan, y luego quedan de confirmar si hacen trato. Después vienen a confirmar conmigo, porque yo tengo que darme cuenta de cómo está la situación y si estoy de acuerdo o no" (entrevista con socia de Nicacentro).

5.2.4. Los aparentes derechos igualitarios en las cooperativas

La apariencia de igualdad de derechos y obligaciones entre los asociados hombres y mujeres es falsa, puesto que no se consideran las desigualdades que encaran las mujeres en el hogar-finca y de las cuales no se liberan al ingresar a la cooperativa. Las mujeres tienen más restricciones que los varones y experimentan tensiones en el uso del tiempo debido a las tareas del cuidado. "En la cooperativa se tenía que nombrar a alguien para que fuera a revisar y estuviera pendiente del funcionamiento del acopio. Los hombres lo primero que dijeron es que una mujer no va andar de aquí para allá. Decían: 'Tenemos que elegir a varones, porque una mujer no va a dejar de hacer lo que está haciendo por venirse al acopio'. Ellos dicen que nuestras ocupaciones solo son las de la cocina y que no podemos dejar lo que estamos haciendo para ir a averiguar lo que está sucediendo en el acopio" (discusión con socias de Nicacentro).

Por otra parte, algunas decisiones que se toman en la cooperativa son de cumplimiento obligatorio para todas y todos los asociados, sin embargo, para las socias terminan siendo obstáculos. El acuerdo de colaborar para reparar los tramos de la carretera por donde pasan los vehículos de la leche es un ejemplo. Las socias que no tienen fuerza física para esa tarea, ni tienen hijos varones que pudieran ir en su lugar, o no tienen dinero para pagar por este trabajo sufren presiones de los transportistas que están a cargo de recolectar la leche, quienes les exigen a hombres y mujeres cumplir por igual ese acuerdo.

Lo mismo sucede con el acceso a los cargos en las instancias de dirección, en los que aparentemente no se hacen exclusiones. Sin embargo, cuando se trata de candidatas, son objeto de menosprecio: “Hay hombres que cuando se proponen a una dama para un cargo, dicen: ‘¿Y para qué van a poner a esa, si esos cargos son para hombres?’”. “Se han propuesto a varias mujeres para ocupar cargos en las directivas, pero a las mujeres no les gusta aceptar porque dicen que los maridos no las dejan, pero la participación ahí es pareja; si se propone a una mujer, se apoya siempre, pero el caso que se da es que muchas veces la mujer no tiene la decisión de aceptar” (discusión grupal con socios de la cooperativa San José). La decisión de participar o abstenerse no es una mera cuestión de voluntad personal, sino que obedece a factores estructurales que entran en juego cuando se asignan responsabilidades distintas a mujeres y hombres. Por otra parte, las socias postuladas y electas para cargos directivos en la cooperativa son las que viven en el pueblo, porque ellas disponen de más tiempo al poder delegar tareas domésticas y tareas productivas de la finca, en consecuencia tienen más oportunidades de acceder a otros espacios y recursos de la cooperativa que aquellas socias que viven en las fincas.

El acceso al crédito sigue estando un poco más restringido para las mujeres respecto de los varones. De las 28 mujeres encuestadas, solo 17 tuvieron acceso a crédito en al menos una ocasión (60% de ellas) en los últimos cinco años. En el caso de los varones, el 72% tuvo crédito en al menos una ocasión en el mismo periodo; y el monto de crédito para el 76% de las productoras y el 82% de los productores fue menor de 10,000 córdobas (unos 416 USD), monto pequeño, considerando la necesidad de inversiones en las fincas. Cuando el acceso a recursos financieros no es suficiente, se dificulta el manejo apropiado de animales, el cultivo de pastos mejorados, las divisiones de potreros, las inversiones para corrales bajo techo, salas higiénicas de ordeño, etc. Todo esto a su vez dificulta la vinculación de los productores a las cadenas de leche más dinámicas, ya que la manera en que se manejan los animales influye en su productividad y en la calidad de producto final que se va a comercializar.

Para cerrar, otra barrera se interpone en las reuniones de socios de las cooperativas. En las discusiones grupales con las productoras se señaló que en esas reuniones predomina la presencia masculina y se crea un ambiente donde abundan las bromas pesadas, las palabras ofensivas y las camarillas de hombres. En las reuniones los hombres suelen controlar el tiempo, el discurso y las decisiones. Las socias, aunque asisten poco, expresan sus preocupaciones y puntos de vista como productoras, pero la voz femenina no encuentra el mismo eco que la de los hombres.

En esta sección hemos tratado de aproximarnos a las barreras de género en la producción y sus implicaciones para las mujeres. En la primera parte vimos que las mujeres tienen participación directa como protagonistas en la producción de leche, y que hay un juego de poder con los trabajadores varones en la finca que tiende a reafirmar los roles de género patriarcales. Este tipo de relación de género está anclada en la estructura social androcéntrica, y en la práctica genera pérdidas económicas para las mujeres, mismas que si bien no logramos cuantificar, consisten en sustracciones de leche, desperdicio de insumos, trabajo remunerado mal realizado. Este tipo de acciones de los hombres incrementa costos y produce ineficiencia productiva en la finca, un aspecto que no se enfatiza en las propuestas metodológicas para el análisis de género en las cadenas de valor y que requiere investigación.

También se vio que las mujeres en su identidad subordinada de esposas experimentan exclusión de dos tipos: una es total, pues no se les permite opinar, involucrarse en la actividad productiva o decidir sobre los ingresos de la leche, aunque sean ellas las que aportan la mano de obra que produce leche para el mercado. Otra exclusión menos severa es el acceso restringido y controlado sobre el dinero que se genera en la unidad de producción familiar. Las relaciones de inequidad en la pareja terminan inhibiendo a las mujeres (callan, no opinan, no protestan) y con ello se inhibe asimismo el desarrollo de sus capacidades productivas y su propio desarrollo humano.

6. Las variaciones en las relaciones de género tradicionales

Aunque la sección anterior destacó los obstáculos o desventajas que encaran las mujeres como productoras, como esposas y como socias de las cooperativas, eso es solamente una dimensión de lo que acontece en las relaciones de género en la sociedad. Una mirada holística sobre la realidad implica analizarla desde diferentes ángulos. Otro ángulo permite apreciar ciertos cambios en las relaciones de pareja que modifican ligeramente los roles y comportamientos de hombres y mujeres. Un ejemplo son las parejas que comparten por igual los recursos productivos y las decisiones, tienen buena comunicación y trabajan a la par en su unidad de producción familiar. Puesto que aún son muy pocos los estudios que enfocan las diferencias de género en este ámbito, no se puede determinar todavía si estas distintas actitudes de los varones son incipientes o si van en aumento.

Estos ejemplos ilustran variaciones en las actitudes y comportamientos de género: “Antes todo lo manejaba él, pero yo me empecé a involucrar con la cooperativa, yo saqué un préstamo para comprar mis vacas... Por medio de la organización uno va despertando y aprende a trabajar de manera diferente. Si no es porque yo empecé a ir a las reuniones, no hubiera sacado el préstamo para comprar vacas y no estuviera en la asociación de ganaderos” (esposa, socia del acopio El Jobo).

“Uno como hombre tiene que reconocer que cuando las mujeres quedan solas tienen más dificultades, tienen más trabajo para salir adelante, por eso hay que dejarlas que ellas hagan cosas para que después cuando uno falte no tengan que pasar tanto trabajo” (marido, socio del acopio El Jobo). Mientras transcurría la

conversación con esta pareja él no la interrumpió. Al contrario de otras productoras entrevistadas, ella conversó al lado del esposo, se expresó abiertamente, hacía contacto visual, se reía. Cuando la relación de pareja está dominada por el hombre, lo habitual es que la esposa se retire al interior de la vivienda.

Otros opinaron: “Nosotros como varones debemos ver que tanto hombres como mujeres deben saber igual. Yo platico con mi esposa de que ella debe saber por dónde pasa la parcela, cuántos animales tengo, a quién se le debe, a quién no se le debe. Ella debe saber todo...aun cuando la mujer le diga a uno: ‘Yo no sé nada de eso’; porque eso pasa también, que ellas dicen así... Pero yo la tomo en cuenta a ella porque ella debe saber, para que cuando uno falte ella no se las vea difícil” (socio, cooperativa San José).

Por otra parte, no todas las mujeres tienen una identidad subordinada “...no es igual la situación mía a la de ella, me imagino que ella creció en una finca... Antes, a las mujeres no las dejaban salir solitas. En mi caso... estudié en el pueblo, me fui a la universidad... yo comencé a ser más independiente. Yo no soy de las que el marido les dice: ‘Hacé esto’, y ya” (socio de la cooperativa Nicacentro). También hay casos de finqueros-ganaderos que hacen mediería de ganado con mujeres, cuando las productoras disponen de pasto y tienen pocos animales. “En el caso de mi vecino, él vio que yo tenía más pasto que él, entonces vino a verme para ver si podía agarrar sus vacas; él sabía que iba a comer bien su ganado. Las vacas venían por parir. Cuando parían, yo cogía la mitad de los terneros y toda la leche era mía...” (socio del acopio El Jobo, comunidad San José de las Mulas).

En la mediería hay productores que prefieren tratar solo con hombres. Aún en estas circunstancias existen parejas en que los beneficios de la mediería se ceden a la esposa. “Mi esposo hace arreglo con otro productor para vacas a medias, pero él siempre me da el poder a mí porque yo soy la socia que entrega leche al acopio” (socio del acopio El Jobo, comunidad Apantillo). Además, las ideas de cambio sobre los roles tradicionales femeninos son también influidos por las mismas productoras cuando transmiten a sus hijas consejos que afirman su independencia como personas: “...nunca des lugar a que te manden en lo que es tuyo, eso me decía mi mamá” (socio del acopio El Jobo, comunidad San José de las Mulas). Mujeres educadas de esta manera lucharán por establecer una relación más equitativa con sus parejas, aprenderán a valorar y a defender su autonomía en el manejo de los recursos a los que tienen acceso y podrán emprender iniciativas económicas en mejores circunstancias personales.

Estos testimonios expresan la variación existente en la interacción de la pareja como actores económicos en la producción de leche. Aunque sigue predominando la subordinación de las mujeres, la realidad muestra modificaciones lentas, coexiste lo viejo y lo nuevo. Romper estas normas sociales que limitan su desarrollo como personas y como productoras implica “aprender a mostrar que piensan, que tienen ideas, que son también actoras de la economía y que son personas con igual derecho en el hogar” (discusión grupal con productoras socias del Acopio El Jobo). Esto requiere cambios en la forma de educar a los hijos y a las hijas respecto de los roles asignados, tener acceso a recursos, aprender a defender las propias ideas y emprender proyectos propios. También requiere que los hombres modifiquen sus actitudes y comportamientos y den un nuevo significado a la masculinidad.

La construcción de una nueva masculinidad, en opinión de las productoras, requiere censurar las burlas de que son objeto los hombres que pretenden emanciparse del machismo. Frases del tipo “Te tienen dominado” son una herramienta para

mantener confinados a los hombres en una masculinidad avasallante y represora. En el lenguaje masculino hegemónico, ser diferente equivale a “falta de hombría”, debilidad. Es necesario configurar relaciones de género equitativas basadas en el respeto, la armonía, la negociación y la colaboración.

7. Conclusión

En este capítulo se ha planteado la existencia de una relación de colaboración y conflicto de género en la esfera de la producción láctea. La colaboración y los conflictos se manifiestan de diferentes maneras. Una de ellas es que la producción de leche en la finca y su movilización a los centros de acopio es un trabajo colectivo familiar en el que las mujeres tienen una participación sustancial, no es un trabajo individual del hombre adulto que forma parte del hogar. La interpretación del resultado productivo tiene un sesgo androcéntrico: no existe predominancia del hombre como actor-individuo sobre la estructura social de la producción láctea. El sesgo de lo masculino, que a menudo se reconoce como lo único relevante en la actividad productiva, omite la agencia de las mujeres que cada día trabajan para asegurar el funcionamiento del hogar-finca. En este trabajo se mostró la aparente dicotomía presencia-ausencia de las mujeres en la actividad productiva familiar, y la manera en que se manifiestan las barreras de género en el seno del hogar-finca y en las cooperativas.

La dicotomía es solo aparente, porque sin la presencia y el trabajo real de las mujeres, de las hijas y de los hijos ningún hogar-finca podría formar parte del circuito de abastecimiento de leche para el consumo nacional y ningún hogar-finca que usa la plataforma de las cooperativas podría estar vinculado a las cadenas de productos lácteos que dinamizan la economía local con su agregación de valor. En hogares-fincas-cooperativas vinculadas a la cadena de la leche fría hay una lucha constante del poder patriarcal hegemónico, misma que implica negociación, cooperación, conflicto. La realidad social ha llevado a que incluso en esta complejidad, algunas mujeres y hombres mediante nuevas prácticas de relacionamiento —o en el caso particular de las mujeres, forzadas por circunstancias de la vida (fallecimiento de los maridos)— hacen surgir perspectivas de cambio para establecer relaciones de género basadas en la equidad, con beneficios para las mujeres que producen solas o junto a esposos, hijos e hijas, así como para la economía del país. Reconocer el papel de las mujeres como administradoras de las fincas, como personas con conocimiento empírico sobre el manejo de los animales, la producción de leche y la venta de animales, así como reconocer que ellas, por ser mujeres, enfrentan limitaciones particulares que no enfrentan los varones, es un paso importante para abrirse hacia relaciones de producción que satisfagan a todos y todas.

En la medida en que se continúe hablando, levantando estadísticas y haciendo referencia únicamente a los hombres como actores principales de la actividad productiva en la finca, en la cooperativa o en la cadena de valor de los productos lácteos, se continuará validando la expropiación del trabajo colectivo familiar y en particular del trabajo de las mujeres, y se seguirán validando las prácticas que generan inequidad, desigualdad e injusticia social. Es tiempo de re-conceptualizar las unidades de producción familiar que son los hogares-fincas, es tiempo de reconocer que sin el trabajo colectivo que aportan las mujeres, no hay leche, queso o yogurt que pueda llegar a la mesa nicaragüense. Es tiempo de hacer justicia al

trabajo de las productoras, que se subsume a la sombra del hombre productor con su connotación patriarcal, por lo que no solamente se invisibiliza a las mujeres como productoras de alimentos, sino que se les cierran oportunidades de desarrollo.

Referencias bibliográficas

- Agro-ProFocus. (2009). *Gender in Value Chains, emerging lessons and questions* (Working Paper). Recuperado de www.agroprofocus.org.
- Ammour, T. (2009). *Acceso a mercados de pequeños productores en América Latina. Estudio de caso de la leche en la Cooperativa San José (CASANJO) Matagalpa, Nicaragua*. RIMISP. Recuperado de: <http://nuevo.rimisp.org/FCKeditor/UserFiles/File/documentos/docs/pdf/Copia%20de%20Estudio%20de%20Caso%20CASANJO.%20Nicaragua.pdf>
- Aquino, M. P. & Támez, E. (1998) *Teología feminista latinoamericana*. Serie Pluriminor. Quito: Abya Yala.
- Arraigada, I. (2007): *Familias y políticas públicas en América Latina, una historia de desencuentros*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Artola, N. (1998). Ganadería, hay que apostar por otro modelo. *Envío*, (199). Recuperado de: <http://www.envio.org.ni/articulo/389>
- Asamblea Nacional. (1981). Ley de Reforma Agraria: Decreto No. 782 del 19 de julio de 1981. Publicado en *La Gaceta Diario Oficial* No. 188 del 21 de agosto de 1981. Nicaragua.
- Asamblea Nacional. (2010). Ley 717: Ley creadora del Fondo para la compra de tierras con equidad de género para mujeres rurales. Publicada en *La Gaceta Diario Oficial* No. 111 del 14 de junio de 2010.
- Barrientos, S. (2001). Gender, Flexibility and Global Value Chains. *IDS Bulletin*, 32 (3) 83-93.
- Bastiaensen, J., Flores, S., Steel, G., Sosa, C., Martínez, S. & Alemán, M. (2011). *Territorio, Actores y Estrategias de Desarrollo* (Cuaderno de Investigación, 40). Managua: Nitlapan-UCA.
- Baumeister, E. (1989). El problema agrario y los sujetos del desarrollo nicaragüense. *Debate Agrario*, (4), 95-113. Recuperado de http://www.cepes.org.pe/debate/debate004/05_articulo.pdf
- Baxter, P. & Jack, S. (2008). Qualitative case study methodology, study design and implementation for novice researchers. *The Qualitative Report*, 13 (4), 544-559. Recuperado de <http://www.nova.edu/ssss/QR/QR13-4/baxter.pdf>
- Benaria, L. (2008). De la “armonía” a los “conflictos cooperativos”. La contribución de Amartya Sen a la teoría de la unidad doméstica. *Araucaria*, (20), 15-34.
- Bolt, A. (2003). *Masculinidades y desarrollo rural: una nueva manera de satisfacer las necesidades humanas esenciales y defender la red de la vida*. Managua: SIMAS.
- Bourdieu, P. (1988). *Practical Reason: On the theory of action*. Stanford University Press.
- Burns, D. (2010). *Systemic action research, a strategy for whole system change*. The Policy Press. University of Bristol.
- Carabia, A., & Segarra, M. (2000). *Nuevas masculinidades*. Barcelona: Icaria.
- Cho, J. & Trend, A. (2006). *Validity in qualitative research revisited*. SAGE Publications. Recuperado de <http://qrj.sagepub.com/cgi/content/abstract/6/3/319>

- Coles, C., & Mitchell, J. (2011). *Gender and Agricultural Value Chains: A review of current knowledge and practices and their political implications* (ESA Working Paper, 11-05). Rome: FAO. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/013/am310e/am310e00.pdf>
- Crenshaw, K. (1991). Mapping the Margins: Intersectionality, Identity Politics, and Violence against Women of Color. *Stanford Law Review*, 43 (6), 1241-1299.
- Dema, S. (2006). *Una pareja, dos salarios. El dinero y las relaciones de poder en las parejas de doble ingreso*. Centro de Investigaciones Sociológicas. Madrid: Siglo XXI.
- Dolan, C., & Sutherland, K. (2002). *Gender and employment in the Kenya horticulture value chain* (Globalisation and Poverty Discussion Paper, 8). Oxford: Institute of Development Studies
- Dore, E. (2008). *Mitos de Modernidad: tierra, peonaje y patriarcado en Granada, Nicaragua*. Managua: Instituto de Historia de Nicaragua y Centroamérica-Universidad Centroamericana.
- Elson, D. (1999). Labor markets as gendered institutions: equality, efficiency and empowerment issues. *World Development*, 27 (3), 611-627.
- Elson, D. (2010). Gender and the global economic crisis in developing countries. An analytical framework. *Gender and Development Journal*, 18 (2), 2010.
- Elson, D. & Pearson, R. (1989). *Women's employment and multinational in Europe*. London: MacMillan.
- Eskola, E. (2003). *Rural Development Cooperation. Learning from Finland's International Projects and Programs* (Informe para el Ministerio de Relaciones Exteriores de Finlandia. Helsinki) Recuperado de [_http://formin.finland.fi/public/download.aspx?ID=12358&GUID=%7B0479B294-D052-48EA-8EDA-247AACFC9242%7D](http://formin.finland.fi/public/download.aspx?ID=12358&GUID=%7B0479B294-D052-48EA-8EDA-247AACFC9242%7D)
- Espino, A. (2010). Economía feminista, enfoques y propuestas. *Serie Documentos de Trabajo DT 5 /10*. Instituto de Economía.
- FAO (2005). *Gender and Farming Systems. Lessons from Nicaragua*. (2da. Ed.). Rome: Autor.
- FAO (2009). Livestock in the balance. En: FAO. *The State of food and agriculture* (pp. 3-8). Roma: autor. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/012/i0680e/i0680e00.htm>
- Feagin, J., Orum, A. & Sjoberg, G. (1991). *A case for the case study*. The University of North Caroline Press.
- Ferber, M., & Nelson, J. (2004). *Más allá del hombre económico*. Valencia: Universitat de Valencia.
- Flores, S., & Artola, N. (2004). La cadena de lácteos en Nicaragua, estudio de caso. En J. Francis Smith (ed.) *Las cadenas de valor en Nicaragua: quequisque, forestal, lácteos, tres estudios de casos* (pp. 151-198). Managua: UNIFEM. Recuperado de http://www.undp.org.ni/files/doc/cadena_de_valores.pdf
- Flores, S., & Lindo, P. (2006). *Pautas conceptuales y metodológicas para el análisis de género en cadenas de valor*. Managua: UNIFEM-PNUD.
- Flores, S., & Santos, M. (2009). *Implicaciones de la inserción laboral de las mujeres en el marco de la liberalización y apertura económica en Nicaragua*. Informe para la actualización del perfil de género de la economía de Nicaragua. Agenda Económica de las Mujeres. Managua: PNUD.
- Flores, S., & Torres, S. (2012). Ganaderas en la producción de leche: una realidad oculta por el imaginario social en dos zonas de Nicaragua. *Encuentro*, (92), 7-28.

- Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola (FIDA). (2004). *Livestock Services and the Poor: A Global Initiative. Collecting, Coordinating and Sharing Experiences*. Roma: Autor.
- Gallina, A. & Ocón, L. (2010). *Enfoque de género en los programas de agricultura. Informe de País: Nicaragua. El caso del Programa Fondo de Desarrollo Agropecuario (FondeAgro)*. (Informe de la Agencia Sueca de Desarrollo Internacional (ASDI)). Recuperado de <http://sidapublications.citat.se/interface/stream/mabstream.asp?filetype=1&orderlistmainid=2952&printfileid=2952&filex=4038324634800>
- Giddens, A. (1984). *The constitution of society: Outline of the theory of structuration*. Berkeley: University of California Press.
- González de la Rocha, M. (1999). *Divergencias del modelo tradicional: hogares de jefatura femenina en América Latina*. México: CIESAS.
- Hagene, T. (2008) *Amor y Trabajo: Historias y memorias de una cooperativa y sus mujeres. Nicaragua 1983-2000*. México: Plaza y Valdés.
- Iglesias, D. (2002). *Cadenas de valor como estrategia: cadenas de valor en el sector alimentario* (Documento de trabajo I.N.T.A. EEA Anguil, Area de Desarrollo Rural). Recuperado de <http://www.eumed.net/ce/dhi-cadenas.pdf>
- Instituto Nacional de Información de Desarrollo. (2001). *Tercer Censo Nacional Agropecuario* (CENAGRO). Managua: Autor.
- Instituto Nacional de Información de Desarrollo. (2011). *Cuarto Censo Nacional Agropecuario* (CENAGRO). Managua: Autor.
- Kabeer, N. (1994). *Reversed Realities: Gender Hierarchies in Development Thought*. London: Verso.
- Kabeer, N. (1998). *Paid Work, Women Empowerment and Gender Justice: Critical pathways of social change* (Pathways of Empowerment Working Paper, 3). Brighton: Institute of Development Studies. Recuperado de <http://www.pathwaysofempowerment.org/PathwaysWP3-website.pdf>
- Kaplinsky, R., & Morris, M. (2000). *A Handbook for a Value Chain Research*. Recuperado de <http://www.globalvaluechains.org/docs/VchNov01.pdf>
- Lagarde, M. (1997). *Los cautiverios de las mujeres: madresposas, monjas, putas, presas y locas*. México: UNAM.
- Lindo, P. (2008). Estudio de caso análisis del conglomerado lácteo en Villanueva. En P. Lindo et al. *Guía para la integración de género en conglomerados*. León, Nicaragua: Cuenta Reto del Milenio (pp. 39-54). León: Cuenta Reto del Milenio. Recuperado el 22 de abril de 2012, de <http://www.cuentadelmilenio.org.ni/cedoc/11genero/05%20guías%20y%20normas/10%20Guía%20Integración%20de%20Género%20en%20Conglomerados.pdf>
- Long, N. (2001). *Development Sociology: Actor Perspectives*. New York: Routledge.
- Long, N. (2004). *Development Sociology: Actor Perspectives*. London and New York: Routledge, Taylor and Francis Group
- MacLeod, A. (1993). *Accommodating Protest: Working Women, the New Veiling, and Change in Cairo*. Columbia University Press.
- Maldidier, C. & Marchetti, P. (1996). *El campesino finquero y el potencial económico del campesinado nicaragüense - Tomo 1: Tipología y regionalización agrosocioeconómica de los sistemas de producción y los sectores sociales en el agro nicaragüense*. Managua: Nitlapan-UCA.
- Martin, S. (2007). Los estudios de la masculinidad, una nueva mirada al hombre a partir del feminismo. En M. Torras (ed.). *Cuerpo e identidad I* (pp. 89-112). Barcelona: Edicions UAB.

- Mayoux, L. & Mackie, G. (2008). *Making the strongest links, a practical guide to mainstreaming gender analysis in value chain development*. Addis Ababa: International Labor Office (ILO).
- McCall, L. (2005). The Complexity of Intersectionality. *Journal of Women in Culture and Society*, 30 (3) 1771-1800.
- Mendoza, R. (2013, abril). ¿A dónde están las mujeres rurales en la comunidad Cuatro Esquinas en Río Blanco? Presentación realizada en reunión con el Consejo de Dirección de Nitlapan. Documento interno. Managua.
- Messer-Davidow, E. (1995). Acting Otherwise. En J. K. Gardiner (Ed.). *Provoking Agents: Gender and Agency in Theory and Practice* (pp.23-51). Chicago: University of Illinois Press.
- Newtown, J., & Rosenfelt, D. (1985). *Feminist criticism and social change: Sex, class and race in literature and culture*. New York: Methuen.
- North, D. C. (1993, diciembre). Desempeño económico en el transcurso de los años. Conferencia al recibir el Premio Nobel de Ciencias Económicas. Estocolmo.
- Pintos, J. L. (2004). Inclusión / exclusión: los imaginarios sociales de un proceso de construcción social. *Semata* (16), 17-52. Recuperado de http://dspace.usc.es/bitstream/10347/4572/1/pg_019-054_semata16.pdf.
- Polvorosa, J.C. (2013) *Opportunities and Constraints for small and medium size farmers in the context of the booming dairy value chains in Nicaragua, case study of Matiguas*. (PhD Dissertation). Antwerp: Institute of Policy Development and Management (IOB, University of Antwerp).
- Ribot, J., & Peluso, N. (2003). A theory of Access. *Rural Sociology Society*, 68 (2), 153-181.
- Ridgeway, C., & Correll, S. (2004). Unpacking the gender system, A Theoretical Perspective on Gender Beliefs and Social Relations. *Gender & Society*, 18 (4), 510-531. DOI:10.1177/0891243204265269
- Sen, A. (1987). *Gender and cooperative conflicts* (Wider Working Papers, 18). Recuperado de http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/previous/en_GB/wp-18/_files/82530817554384479/default/WP18.pdf
- Sen, A. (1999). *Development as Freedom*. Oxford University Press.
- Sisson, A., & Marchant, M. (2010): *Gender and Global Restructuring: Shifting Sighting, Sites and Resistance*. (2nd edition). London and New York: Routledge.
- Spratt, C., Walker, R., & Robinson, B. (2004) *Module A-5: Mixed Research Methods*. Commonwealth of Learning. Recuperado de <http://www.col.org/SiteCollectionDocuments/A5.pdf>
- Villarreal, M. (1992). The poverty of practice: Power, gender and intervention from an actor-oriented perspective. En N. Long & A. Long (Eds.). *Battlefields of Knowledge: The interlocking of theory and practice in social research and development* (pp 247-267). London and New York: Routledge.
- Wharton, A. (2005). *The Sociology of Gender: An Introduction to Theory and Research*. London: Blackwell Publishing.
- Wheelock, J. (1974). *Imperialismo y dictadura: Crisis de una formación social*. México: Siglo XXI.
- Wills, M. E. (2007). *Inclusión sin representación: la irrupción política de las mujeres en Colombia*. Bogotá: Norma. Colección Virtual.

CAPÍTULO 2.4

Acceso a tierra y rutas de desarrollo en el municipio de Río Blanco

*Pierre Merlet, Carmen Collado Solís,
Lea Lemoine, Juan Carlos Polvorosa Narváez*

1. Introducción

La vieja frontera agrícola nicaragüense corresponde a una franja central del país de unos 50 km de ancho que baja de norte a sur y que fue objeto de un proceso inicial de colonización agropecuaria entre los años 1940 y 1960 (Maldidier & Marchetti, 1996). En tres municipios de esta zona, Muy Muy, Matiguás y Río Blanco, se ha puesto en marcha una ruta de desarrollo dominante, la 'vía láctea', enfocada hacia una especialización lechera con predominancia de sistemas de producción ganaderos que son extensivos en términos de carga animal por manzana (véanse en este libro los capítulos 2.1, 2.2 y 2.3). Dentro de la 'vía láctea' la producción agropecuaria desempeña un papel central. Puesto que dicha actividad se caracteriza por el aprovechamiento que hacen los seres humanos de los recursos naturales, la relación entre ser humano y naturaleza resulta determinante en la emergencia de rutas de desarrollo dominantes y subalternas, así como en las modalidades que tienen los individuos de insertarse en tales rutas y desarrollar sus propias trayectorias individuales. En esta relación cumple un papel fundamental la tierra, definida como un espacio físico que contiene, o del cual dependen, una multiplicidad de otros recursos naturales utilizados por los seres humanos como parte de sus estrategias de vida (Le Roy, 1996). Por ende, analizar los mecanismos de acceso a la tierra es clave para entender los procesos de desarrollo en los territorios agropecuarios.

Para abordar la cuestión del acceso a tierra adoptamos la definición de acceso introducida por Ribot y Peluso (2003) en su teoría del acceso¹. Esto nos permite reconocer y analizar mecanismos y elementos de acceso a tierra que van más allá que los simples derechos de propiedad. En línea con el capítulo conceptual de

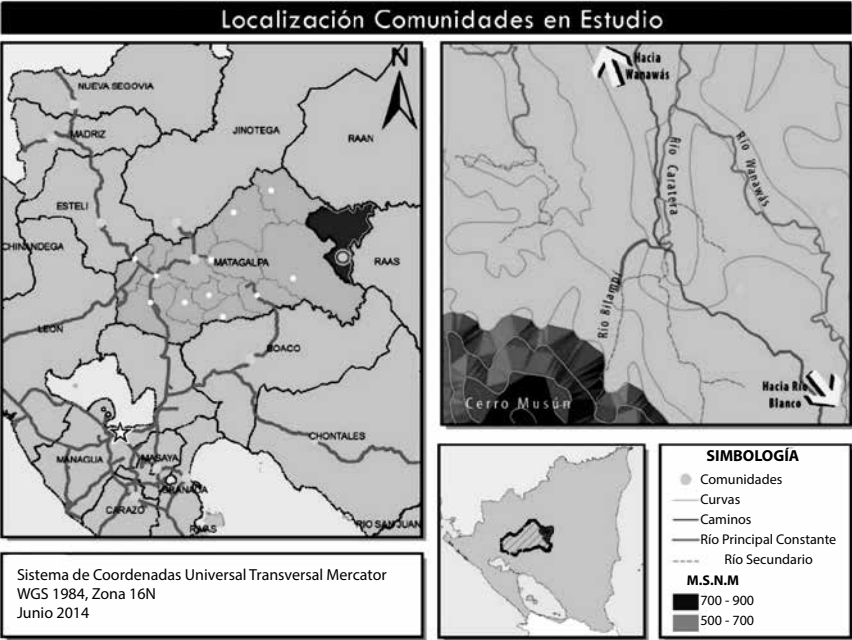
este libro (capítulo 1.1), esto nos permite identificar algunos elementos de los tres estratos del entorno socio-institucional² (estructura social, instituciones y cultura) cuya compleja interacción es clave en la emergencia de rutas de desarrollo, y desde allí, en la emergencia de espacios para trayectorias individuales y dinámicas colectivas de desarrollo territorial.

Al realizar este tipo de análisis queremos demostrar que la problemática de acceso a tierra sigue siendo central en el debate sobre desarrollo rural en Nicaragua. En el marco de este objetivo amplio, lo que buscamos específicamente en este capítulo es indagar en qué medida y de qué forma el acceso a tierra moldea la ruta de desarrollo de la 'vía láctea', y viceversa. Para eso, después de presentar nuestro enfoque teórico conceptual en el acápite 2, intentaremos ilustrar en el acápite 3 en qué medida algunos elementos relacionados con el acceso a tierra condujeron a la puesta en marcha de dinámicas territoriales y de patrones más específicos de evolución de productores dentro de una pequeña región del territorio de la 'vía láctea'. Posteriormente, en el acápite 4 intentaremos relacionar estos elementos con la existencia de diferentes rutas de desarrollo, enfatizando algunas consecuencias concretas de la puesta en marcha de dichas rutas en términos de equidad, inclusión y concentración de tierra. Finalmente, terminaremos con una reflexión sobre lo que este tipo de análisis nos puede decir en cuanto a las evoluciones futuras del territorio y sus tipos de productores.

En este capítulo optamos por un análisis de los mecanismos de acceso a tierra a una escala pequeña correspondiente a tres comunidades rurales del municipio de Río Blanco. Siguiendo el argumento de Flyvberg (2006), la pertinencia de dicho estudio de caso, así como su validez en términos explicativos y su potencialidad generalizadora, se encuentran en el esfuerzo que hacemos para describir y analizar a profundidad y de forma contextualizada los procesos involucrados. El caso analizado corresponde a un área de unos 70 km² y se encuentra al norte del cerro Musún, a unos 30 km de la ciudad de Río Blanco. La zona de estudio se compone de tres micro-cuencas (ríos Bilampí y Caratera y parte alta de la cuenca del río Wanawás) y se encuentra delimitada al sur por la reserva natural del cerro Musún (800 m de altura) y al norte por el lugar de confluencia de los ríos Wanawás y Caratera (200 m de altura) (ver Figura 1).

-
- 1 Subrayamos que la teoría de acceso de Ribot y Peluso va más allá del acceso a la tierra y puede aplicarse a cualquier recurso natural o cosa.
 - 2 Nos referimos aquí al conjunto de reglas y normas en interacción con las organizaciones y redes sociales desde las cuales las personas desarrollan y viven su vida, como se define en el capítulo 1.1.

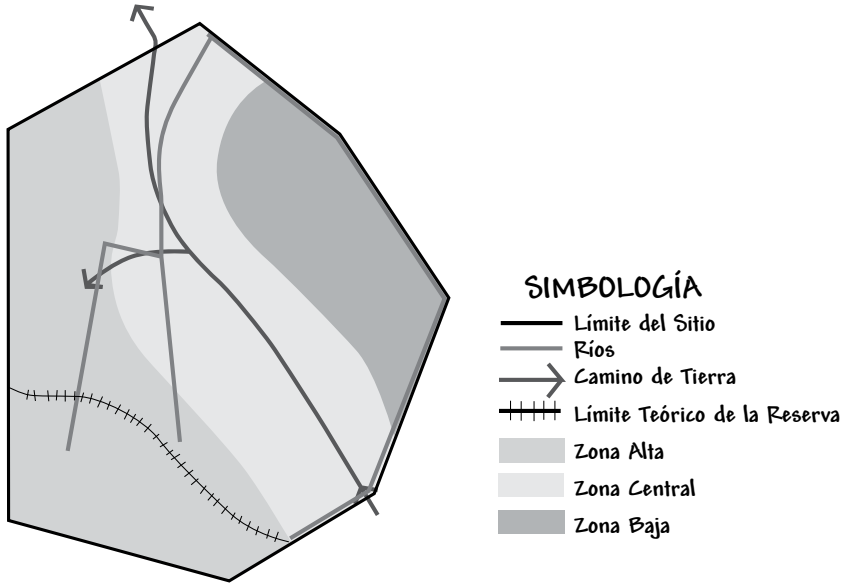
Figura 1: Contexto y macro-localización de la zona de estudio



Fuente: Elaboración propia.

Se trata de una zona agropecuaria donde el suelo está mayoritariamente cubierto por pastos y árboles aislados, donde se encuentran también pequeñas parcelas agrícolas de granos básicos, áreas de cacao y musáceas y una multiplicidad de huertos familiares diversificados cerca de las viviendas. Las parcelas de cacao se encuentran próximas a las viviendas o al borde de los ríos, pero siempre en tierras no propensas a inundarse; las parcelas de granos básicos se encuentran siempre en pendientes o en partes altas, o sea, en zonas secas y con mucho sol, con las viviendas a mitad de la pendiente. Podemos identificar tres micro-zonas dentro del área de estudio que se diferencian por la distancia que las separa de la carretera (ver Figura 2).

Figura 2: Delimitación y esquematización de la zona de estudio



Fuente: Elaboración propia.

La ‘zona central’ corresponde a una banda de unos cuatro kilómetros de ancho con la carretera en su centro, por lo que es una zona muy bien conectada con el área urbana de Río Blanco (transporte colectivo y privado, entrada de comerciantes, ruta de acopio de leche, presencia de un acopio de cacao). Las viviendas conforman un caserío (aunque cuando se avanza al norte se encuentran más y más fincas aisladas) y las pendientes son de 10-20%. La ‘zona alta’ está más lejos de la carretera, sobre las faldas del cerro Musún, al borde de la reserva. Además de estar alejada de las vías de comunicación, esta zona presenta pendientes más pronunciadas (más del 25%) lo que la hace más vulnerable a la erosión, pero también implica que muchas áreas no pueden aprovecharse para la agricultura y ganadería y siguen cubiertas de bosque. Es también el área donde se encuentra mayor proporción de suelos destinados al cultivo de cacao y de frijol. Existe un caserío bastante numeroso, pero hay todavía muchas viviendas aisladas (sobre todo al subir hacia el cerro Musún). Finalmente la ‘zona baja’ se encuentra también lejos de la carretera pero hacia el este. En esta zona las viviendas están aisladas y las pendientes son menos pronunciadas (menos del 10%); aquí es menor la proporción de parcelas de frijol y cacao, así como el área cubierta por bosques.

La construcción del estudio de caso presentado en este capítulo proviene de una combinación de metodologías de investigación. Primero, con el objetivo de entender mejor la problemática general que existe en el municipio de Río Blanco y de reubicar el estudio en un contexto más amplio, hemos analizado datos cuantitativos oficiales provenientes de dos censos nacionales agropecuarios (CENAGRO) sobre el municipio (INIDE 2001 y 2011) y de una encuesta aplicada por Nitlapan en 2013. Esta encuesta se aplicó a una muestra de 181 productores ganaderos³ (hombres y mujeres); el propósito era caracterizar la producción y comercialización de leche en Río Blanco, pero se recopiló también información sobre las características de las

fincas y las dinámicas del mercado de tierra en los últimos catorce años. Después, mediante un proceso de seis meses de inmersión en el territorio se ha realizado un diagnóstico agrario de la situación actual y de los procesos históricos de cambio del territorio, con un enfoque en los sistemas de producción agropecuarios, su evolución en la historia y su relación con el entorno biofísico. Se siguió la metodología propuesta por Apollin y Eberhardt (1999) que implica la realización de entrevistas históricas, técnicas y productivas con productores de la zona, entrevistas con otros actores involucrados (líderes comunitarios, comerciantes), un análisis exhaustivo de paisaje y un proceso de observación participante. Este trabajo sirvió para elaborar una tipología de productores presentes actualmente en la zona sobre la base de los sistemas de producción que implementan, y para diseñar modelos técnico-económicos de funcionamiento de cada uno de estos tipos. Los resultados económicos que presentamos en este documento derivan de los cálculos efectuados para cada uno de estos modelos⁴. Finalmente, también se realizaron ejercicios de cartografía comunitaria participativa siguiendo la metodología presentada por Gonda y Pommier (2004). Los mapas comunitarios que se elaboraron durante estos ejercicios contienen información sobre los límites de fincas y el uso del suelo en la comunidad. Esto sirvió para realizar posteriormente talleres específicos sobre la historia de la comunidad a partir de los mapas trazados por las y los comunitarios, a fin de generar insumos de análisis sobre las evoluciones históricas del territorio en términos de producción agropecuaria⁵.

2. Rutas de desarrollo y acceso a tierra: diseñando un marco conceptual para el análisis

2.1. Territorio, dinámicas de desarrollo territorial y trayectorias individuales

En este acápite adoptamos la conceptualización presentada en el capítulo 1.1 de este libro que define los espacios rurales como sistemas socio-ecológicos complejos, o sea, sistemas abiertos sobre su entorno, con fronteras elásticas, constituidos por un subsistema humano y un subsistema natural, y cuyos elementos y atributos están en constante interacción y mutación. El comportamiento dinámico de este tipo de sistemas es el resultado emergente e imprevisible de las interacciones continuas de todos sus elementos y atributos entre sí, así como con los elementos y atributos de otros sistemas vecinos. Dicha evolución es lo que llamamos dinámica de desarrollo territorial. Dentro de una dinámica de desarrollo territorial, actores sociales

3 Los productores que participaron en esta encuesta fueron seleccionados al azar, a partir de dos condiciones: ser dueños de tierra y tener producción de leche en su finca.

4 Con productores de la zona se realizaron 22 entrevistas históricas y 31 entrevistas socio-económicas y se construyeron en total 12 modelos de tipos de productores que fueron posteriormente reelaborados en el marco del presente capítulo.

5 El uso de metodologías de investigación mixtas y el trabajo conjunto entre investigadores de diferentes campos (economía, agronomía, ciencias del desarrollo) no significa que no existan limitaciones y sesgos en el estudio. De hecho, nuestra mira está en lo agropecuario y más precisamente en la fase productiva primaria que se desarrolla en la finca, tomando como unidad de análisis la familia campesina en su conjunto.

individuales diferentes seguirán trayectorias históricas diferentes, dependiendo de las condiciones que caracterizan las rutas de desarrollo existentes en el territorio (véase capítulo 1.1 de este libro).

Esto tiene implicaciones concretas a la hora de diseñar un marco analítico para estudiar la realidad. Primero surge la necesidad de explicitar los límites del territorio a analizar. En este capítulo hemos optado por realizar un estudio de caso en un espacio físico reducido correspondiente a tres comunidades del norte del municipio de Río Blanco. Los límites que hemos escogido no son absolutos e impermeables, más bien corresponden a una frontera teórica que hemos diseñado, en parte de forma pragmática, en función de cuatro factores claves: las condiciones físicas de la zona, la disponibilidad de tiempo, los medios disponibles para la investigación de campo y la necesidad de alcanzar el nivel de profundidad suficiente para entender mejor la relación entre rutas de desarrollo y acceso a tierra. Además, este territorio tiene que entenderse como un espacio inmerso dentro de espacios más amplios con los cuales existen muchas interacciones (por ejemplo, el municipio, el país, la región centroamericana), pero también como un espacio yuxtapuesto a otros de escala similar con los cuales hay muchos traslapes (comunidades vecinas). Esto nos obliga a completar nuestro análisis a nivel comunitario con, al menos, una visión más amplia sobre los procesos involucrados en otras escalas. Para contextualizar nuestro análisis, además de la descripción somera del entorno físico de la zona estudiada que hemos presentado en la introducción, iniciaremos el estudio de caso con un análisis de las dinámicas de tierra a nivel municipal. Esta mezcla entre escalas de análisis para estudiar las dinámicas agrarias y ambientales en la frontera agrícola en Nicaragua no es nueva. Por ejemplo, en los trabajos de Mالدیدیر et al. (1993), CIPRES (1991), Mordt (2002) y Larson (2001) el análisis macro de ciertos procesos que ocurren en la frontera agrícola se ilustra con casos concretos de comunidades rurales. Nuestro estudio viene entonces a contribuir a esos trabajos, pero dando luces sobre procesos más recientes.

Segundo, un aspecto crucial de nuestro enfoque es la importancia del carácter dinámico de los territorios analizados. Esto nos obliga a intentar identificar los patrones históricos de evolución del territorio, tanto a nivel colectivo como a nivel individual. Esta dimensión histórica es también un aspecto clave en otros estudios sobre las dinámicas de las estructuras agrarias en la frontera agrícola (Lévéque (1986), Mالدیدیر (2004), Mالدیدیر & Marchetti (1996), Mordt (2002) y Larson (2001)). De hecho, todos estos estudios intentan identificar ciertos patrones de evolución del territorio en general y de los tipos de productores agropecuarios que lo habitan, pero en ninguno de los casos, salvo en Mالدیدیر (2004), la identificación de estos patrones y su análisis es el foco principal de atención, como sí lo es en este capítulo. Es ahí donde pensamos que radica el valor añadido de nuestro trabajo. En efecto, pensamos que al tomar una dimensión más diacrónica nuestro análisis complementa el de Mالدیدیر (2004) quien, al cruzar en su análisis (correctamente nos parece) las dimensiones geográficas e históricas del avance de la frontera agrícola, identifica un proceso de ‘migración en cascada’ hacia el frente pionero. Este consiste en un proceso de ‘empuje’ de los campesinos pobres que colonizan primero la zona hacia regiones más al este por campesinos más ricos que les compran sus tierras. Este proceso de empuje ‘mueve’ el frente pionero siempre más al este, y según este autor “es posible rastrear este proceso de ‘migración en cascada’ separando el área correspondiente al avance de un frente pionero durante un período de treinta años en tres áreas contiguas que representan tres fotografías

en tres momentos históricos diferentes: el frente pionero, una supuesta frontera agrícola joven (diez a treinta años de edad) y una vieja frontera agrícola (más de treinta años de antigüedad)” (Maldidier, 2004, p.191, traducción de los autores). Así pues, se puede reconstruir en gran medida la historia mirando ‘más atrás’ en la frontera agrícola. No obstante, en este artículo adoptamos un enfoque de reconstrucción histórica algo distinto: en vez de movernos hacia el oeste para reconstruir el pasado, nos quedamos en un espacio determinado pero asumimos una perspectiva histórica, es decir, entrevistamos a los habitantes que llevan más tiempo en la zona, con el objetivo de reconstruir las dinámicas históricas tanto a nivel de territorio como a nivel de productores individuales.

2.2. El acceso a tierra: mucho más que los derechos de propiedad

Refiriéndonos a la ‘teoría de acceso’ de Ribot y Peluso (2003), consideramos que tener acceso a una cosa significa poder obtener de ella algún provecho, o dicho de otra manera, poder beneficiarse de ella⁶. Esto es un proceso más amplio que una mera cuestión de derechos de propiedad (ya sean formales o informales, legales o ilegales) e implica una gran variedad de atributos y procesos biofísicos, sociales, relacionales y estructurales. En el caso de la tierra, como bien explican Ribot y Peluso: “[u]no puede tener el derecho de beneficiarse de la tierra, pero puede encontrarse imposibilitado de hacerlo si no dispone de suficiente fuerza de trabajo o capital” (2003, p.160, traducción de los autores).

De hecho, Ribot y Peluso no son los únicos autores que toman en cuenta este tipo de consideraciones al analizar cuestiones ligadas a la tierra. En su crítica a la reforma agraria filipina y dentro de su argumento para implementar reformas agrarias pro-pobres, Borras (2007) hace la distinción entre propiedad y control efectivo sobre la tierra. Borras dice que para que una reforma agraria sea pro-pobre no solamente tiene que transferir a los pobres derechos sobre la tierra, sino que también tiene que asegurar que los beneficiarios tengan un control efectivo sobre la misma, lo que implica la facultad de escoger, controlar y utilizar libremente el tipo y la cantidad de excedentes que se extraerán del uso de la tierra. Este tipo de argumento puede fácilmente relacionarse con la lucha de ciertos movimientos campesinos por una reforma agraria integral, es decir, una intervención que además de redistribuir derechos sobre la tierra brinde a los campesinos los medios y condiciones para beneficiarse realmente de esa tierra, por ejemplo, asegurando el acceso a crédito, a mercados remuneradores o a asistencia técnica (ver por ejemplo la propuesta de reforma agraria integral de la Coordinadora Nacional de Organizaciones Campesinas de Guatemala, CNOC (2005)).

Esta reflexión sobre el concepto de acceso y su relación con el de propiedad lleva a Ribot y Peluso a interesarse en los ‘mecanismos de acceso’, es decir, en los medios, procesos y relaciones que influyen en la capacidad de los actores de beneficiarse de los recursos sobre los cuales tienen derechos de propiedad. Estos autores indican que estos mecanismos no tienen que entenderse como elementos

6 Lo que se entiende por esto es obviamente muy problemático y está sujeto a diversas interpretaciones. En la línea del enfoque de capacidades presentado en el capítulo 1.1, tal provecho podría ser la capacidad de llevar la vida que uno valora, sin embargo, este aspecto sigue siendo muy difícil de medir en el marco de este capítulo.

independientes entre sí, completos y fijos en el tiempo. También señalan que ninguno de estos mecanismos explica por sí solo la capacidad de beneficiarse de un recurso. Al contrario, es la constante dinámica de interacción entre ellos la que hace emerger patrones específicos de extracción y distribución de beneficios.

Ribot y Peluso proponen clasificar dichos mecanismos en dos categorías: los mecanismos basados en derechos y los mecanismos estructurales y relacionales. Los primeros corresponden a los mecanismos de creación y regulación de derechos de propiedad, que pueden estar o no basados en el marco regulatorio estatal. En Nicaragua, varios estudios (Bastiaensen et al. (2006); Broegaard (2005); Pommier et al. (2006)) han demostrado que en las zonas rurales y en particular en las zonas del interior del país, como es la vieja frontera agrícola, la legitimación de los derechos de propiedad se sustenta esencialmente en procesos que se desarrollan a nivel comunitario y que no están basados en el marco regulatorio estatal. Para Bastiaensen et al. (2006, p.15) por ejemplo “en la región de la frontera agrícola nicaragüense, se pueden identificar muchas ‘rutinas’ sociales aceptadas que [tienen] potencial para crear y/o mantener la legitimación de la propiedad de la tierra a nivel local”. Entre estas rutinas estos autores subrayan: i) el acto de colonización inicial de un espacio boscoso; ii) las ‘mejoras’ hechas a la tierra con el fin de transformarla en área productiva; iii) la habilidad del productor para demostrar que puede hacer producir la tierra; iv) las relaciones patrón-cliente (esto corresponde al hecho de que propietarios medianos o grandes pueden ganar legitimidad en su derecho a la tierra mediante su capacidad de proporcionar seguridad/protección a personas más pobres a cambio de diversos servicios); v) la compra de derechos de propiedad; vi) la herencia de derechos de propiedad. Esto ha llevado a ciertos autores a argumentar que, cuando se analizan cuestiones ligadas a la tierra, es necesario adoptar una perspectiva de pluralismo jurídico y enfocar el análisis de los derechos de propiedad no tanto en los aspectos jurídicos, sino más bien en las prácticas concretas de creación y legitimación de derechos que se observan en el terreno (Merlet & Merlet (2010); Merlet (2013)). El análisis presentado en este capítulo sigue esa recomendación, por lo que en el estudio de caso haremos poco énfasis en la legalidad de los derechos de propiedad de los actores presentes en el territorio e intentaremos identificar más bien cómo algunas de las rutinas sociales presentadas por Bastiaensen et al. (2006) son relevantes para el caso analizado.

El segundo grupo de mecanismos de acceso corresponde al hecho de que “la capacidad de obtener algún provecho de los recursos depende de restricciones establecidas por los contextos político-económicos y culturales dentro de los cuales se da el acceso a dichos recursos” (Ribot & Peluso, 2003 p.164, traducción de los autores). Esto implica que existe un conjunto de mecanismos de acceso relacionales y estructurales que, en interacción entre sí y con los mecanismos basados en derechos, influyen en la capacidad de los actores de beneficiarse de los recursos naturales. Ribot y Peluso argumentan que los mecanismos estructurales y relacionales de acceso que actúan en una realidad específica no se pueden identificar de antemano y de forma teórica. Al contrario, solo es posible acercarse empíricamente a dichos mecanismos y a sus inter-relaciones desde la realidad concreta que se quiere analizar. Para ayudar en el análisis de situaciones concretas y dar pautas para identificar los mecanismos que desempeñan algún papel en una situación específica, estos autores nos brindan sin embargo una lista no exhaustiva de mecanismos generales que nos han inspirado para este trabajo: el acceso a capital, el acceso a mercados, el acceso a trabajo, el acceso a información/conocimientos,

el acceso a la autoridad, el acceso a través de la identidad y el acceso a través de negociación con otros actores sociales.

Al entrecruzar los insumos de la teoría del acceso con nuestra conceptualización de los espacios rurales como sistemas socio-ecológicos complejos surge el argumento de que es la interacción entre los mecanismos de acceso a la tierra la que permite que ciertos actores logren sacar un provecho diferenciado de la misma, lo que a su vez les permite poner en marcha ciertas trayectorias individuales y da la pauta de las dinámicas de desarrollo territoriales. Como consecuencia de este argumento aparece la necesidad de identificar en la historia algunos mecanismos de acceso cuya interacción influye en el surgimiento de una dinámica territorial.

Para tal fin intentamos aquí traducir la teoría del acceso de Ribot y Peluso en un marco analítico concreto. Ribot y Peluso (2003, pp.160-161) presentan en su artículo tres implicaciones principales provenientes de la adopción de su conceptualización para la implementación de investigaciones de casos concretos: “1) Identificar y mapear los flujos de un beneficio particular [proveniente del acceso a los recursos naturales]; 2) Identificar los mecanismos según los cuales diferentes actores involucrados ganan, controlan y logran mantener la existencia del beneficio y su distribución; y 3) analizar las relaciones de poder que están a la base de los mecanismos de acceso involucrados [...]”. Nuestra investigación por el momento no nos permite analizar de manera exhaustiva estos tres aspectos, pero pensamos que logramos dar insumos importantes para cada uno de ellos. El segundo aspecto, la identificación de los mecanismos de acceso, es seguramente el que logramos abordar con mayor detalle y precisión. En cuanto al primer aspecto, consideramos que uno de los beneficios principales obtenidos del uso de los recursos naturales es el ingreso agropecuario familiar⁷ alcanzado por los productores agropecuarios, por lo que hemos intentado en este estudio acercarnos a una valoración de ese ingreso, así como identificar algunos componentes principales que influyen en su conformación. En cuanto a otros posibles beneficios, hemos decidido resolver este problema de manera indirecta y pragmática, haciendo la hipótesis de que dichos beneficios se traducen en la capacidad (o incapacidad) de desarrollar sistemas de producción agropecuarios que permiten mantenerse en la zona sin tener que migrar hacia el frente pionero. Este implica, como bien explica Maldidier (2004), aspectos relacionados con la capacidad de desencadenar procesos de acumulación de capital a mediano y largo plazo, además de la capacidad de generar ingresos a corto plazo. Finalmente, si bien el tercer aspecto no logra tocarse en todas sus dimensiones, hemos podido identificar cómo influyen las relaciones de poder en el acceso a mercados y en las intervenciones de desarrollo y capital y, por ende, cómo contribuyen a moldear las rutas de desarrollo territorial en la zona.

7 Definimos el ingreso agropecuario familiar como una medición que va más allá de los ingresos monetarios. Abarca todo lo que se produce en un sistema agropecuario de producción, excluyendo lo que se re-invierte en el propio sistema de producción (por ejemplo, granos guardados para semillas, producciones usadas para engorde de animales) pero incluyendo las producciones que son para el consumo propio de la familia. Sin embargo, no tomamos en cuenta otros tipos de beneficios, como son por ejemplo algunos servicios eco-sistémicos generados por los sistemas agropecuarios de producción.

3. Analizando los mecanismos de acceso a tierra en dos comunidades de la vieja frontera agrícola

3.1. Contextualizando el análisis

Un análisis del mercado de tierra en Río Blanco (del año 2000 al presente) según datos de la encuesta realizada por Nitlapan con ganaderos del municipio, revela un mercado dinámico. Productores con poca tierra (usualmente con áreas de 1 a 30 mz) venden sus fincas y abandonan el territorio, mientras que productores con más tierra (superficies de 30 a más de 150 mz) conectados a la cadena de leche pasteurizada compran tierra para incrementar el tamaño de su explotación⁸.

Se identifican dos tipos de ventas de tierra (venta parcial de la finca y venta total de la finca) y dos principales razones de venta (pago de deuda y compra de tierra). Las ventas parciales de finca responden principalmente (70%) al pago de deudas por parte de los productores, quienes para no perder toda la finca, venden una fracción a fin de saldar deudas. En el segundo caso, las ventas totales de la finca son un mecanismo utilizado por los productores para aprovechar grandes diferencias de precios de la tierra entre regiones del país, por lo que deciden vender fincas pequeñas a altos precios por manzana para comprar fincas grandes a menores precios en la nueva frontera agrícola (ver por ejemplo Maldidier, 1993, p.13)⁹.

Por el lado de las compras, la demanda de tierra responde a una lógica de crecimiento vía la incorporación de más tierra al sistema productivo pecuario. Las razones que mencionan los productores para comprar más tierra son el crecimiento del hato (32%) y/o de la finca (56%). Por el lado de quienes vendieron en los últimos trece años, son en su mayoría (78% de las ventas) productores con fincas de menos de 30 mz; mientras que los que compran suelen ser (61% de las compras) productores cuyas fincas actuales miden más de 30 mz.

Además, el análisis de los datos de compra por productor y por comprador y por su acceso a mercados muestra que los productores ganaderos lecheros vinculados a la comercialización a través de los centros de acopio concentran 71% de las transacciones de compra de tierra y 63% del área total adquirida desde el año 2000 hasta el presente. Esta tendencia parece confirmar la prevalencia de una lógica de compra e incorporación de tierra para crecer, que podría poner presión sobre este recurso y conducir a la concentración del mismo. La comparación de la distribución de tierra en Río Blanco a partir de los datos de CENAGRO parece confirmar esta tendencia, dado que el coeficiente de Gini¹⁰ muestra un incremento de la distribución de tierra de 0.54 en 2001 a 0.58 en 2011, lo que demuestra que en los últimos diez años ha habido un avance en el grado de concentración de la tierra en el territorio.

A continuación, mediante un análisis histórico de los mecanismos de acceso a tierra en nuestra zona de estudio intentamos ilustrar algunas de las dinámicas que subyacen en estos procesos de concentración de tierra vistos a nivel de municipio.

8 Estos resultados son muy similares a los reportados por Polvorosa en Matiguás, en este mismo libro (capítulo 2.2).

9 Según entrevistas realizadas en la zona podemos hipotetizar que en general los procesos de venta se hacen entre personas que tienen cierto nivel de relación y de confianza.

3.2. Análisis de la historia de los mecanismos de acceso a la tierra

Hemos decidido tomar como punto de partida para nuestro análisis la llegada en los años 1960 de los primeros productores agropecuarios mestizos desde regiones del oeste. Esto no significa que el territorio no haya tenido una historia previa, y de hecho, hay indicios de presencia indígena en la zona (ver aquí mismo el capítulo 4.2), sin embargo, existe poca información sobre la forma en que las poblaciones indígenas usaban los recursos naturales, y además la llegada de los primeros colonos mestizos parece haber coincidido con la salida de las poblaciones indígenas de la zona. Hemos optado por definir cuatro periodos históricos para nuestro análisis. Estos periodos se diferencian por la forma en que los actores se apropian de los recursos y los usan: una fase inicial de apropiación privativa del bosque y de creación de fincas; luego una fase de crecimiento de la actividad agropecuaria; posteriormente una fase de suspensión de las actividades agropecuarias durante la guerra; y una fase final de creciente diferenciación de los sistemas de producción. Sin embargo, esta periodización de la historia debe verse como un esfuerzo teórico para facilitar nuestro entendimiento de una realidad compleja, ya que la mayoría de los cambios que describimos son graduales y por ende, los periodos se traslapan.

3.2.1. En los años 1960 y 1970: apropiándose de la tierra

En este periodo la zona estaba muy aislada, no había carretera y se caminaba todo un día para llegar a Río Blanco. En consecuencia, eran escasas las relaciones sociales y de mercado con actores externos. El uso del suelo se caracterizaba por pequeños bolsones de producción agrícola en medio de un área aún cubierta en su mayoría por bosque.

Más que una fase de transformación de todo el bosque en parcelas agropecuarias, este momento se considera como un proceso de apropiación privativa de la tierra y de otros recursos por dos tipos de actores que llegaron a la zona: una empresa maderera que extraía madera de forma selectiva en un área de unas 800 mz en la zona aislada alta (de la cual solo una pequeña parte corresponde a la zona de estudio) y familias campesinas provenientes de regiones ganaderas ubicadas al oeste (esencialmente la zona de Boaco) y que llamamos ‘agricultores de frente pionero’. El proceso de llegada de estas primeras familias campesinas se extendió por unos veinte años, empezando en lo que caracterizamos ahora como zona central y zona aislada baja y terminando en la zona aislada alta. Durante este proceso, familias campesinas pobres llegaban a la zona y tomaban posesión, de hecho y de forma independiente, de áreas de tierra de unas cien manzanas, cuyos límites correspondían en general a fronteras naturales tales como un río o la cumbre de una colina. No parece existir en ese momento una diferenciación concreta entre tipos de productores, más bien todos implementaban el mismo sistema de producción: deforestar una pequeña área de bosque (unas cinco manzanas) para construir una casa y sembrar granos básicos, y encarrilar el resto de la finca (deforestar los límites del área apropiada para marcar los linderos de la finca).

10 Coeficiente que se usa para medir niveles de desigualdad, en donde 0 corresponde a una igualdad perfecta (todos tienen lo mismo) y 1 a una desigualdad perfecta (una persona tiene todo y los otros no tienen nada).

Los mecanismos de acceso que caracterizaban la capacidad de la empresa maderera y de los ‘agricultores de frente pionero’ para beneficiarse de los recursos apropiados eran sin embargo muy distintos. La primera podía sacar provecho del bosque combinando un derecho formal de propiedad otorgado por el gobierno de la época (mecanismo basado en derechos) con una multiplicidad de mecanismos estructurales y relacionales: el acceso a mano de obra asalariada (gracias al proceso de migración desde las regiones del oeste), el acceso a capital financiero y el acceso a mercados de exportación maderera. Todos estos mecanismos estructurales y relacionales estaban de hecho relacionados con dos elementos claves. El primero era la posición del dueño de la empresa dentro de la estructura social de la época, es decir, como un empresario aliado del gobierno dictatorial somocista, miembro de la categoría dominante más poderosa a nivel nacional (llamada “burguesía” por Maldidier y Marchetti, 1996). El segundo era un marco institucional muy favorable a este tipo de aprovechamiento ‘minero’ de los recursos forestales del centro del país, como argumenta por ejemplo Lévêque (1986) quien habla de la existencia de una renta sobre las maderas preciosas en el frente pionero nicaragüense.

Los mecanismos de acceso a los cuales recurrían los ‘agricultores de frente pionero’ eran muy distintos. Primeramente, la legitimación en la práctica de los derechos de propiedad adquiridos por estas familias que tomaban posesión de tierras consideradas como ‘vacías’ no se basaba inicialmente en derechos otorgados por el Estado, sino más bien en las rutinas sociales de legitimación de derechos de propiedad identificadas en el acápite 2.2 de este capítulo: el acto de colonización inicial de un espacio boscoso y las ‘mejoras’ realizadas (en este caso las mejoras corresponden a la ‘creación’ de una finca mediante los carriles, la construcción de una vivienda y el despale de una pequeña área boscosa para producir granos básicos). Sin embargo, este mecanismo podía ser luego reconocido legalmente por el Estado. De hecho, el Estado consideraba las tierras del centro del país como tierras nacionales, o sea, se consideraba como el propietario de las mismas y con la facultad de transferir derechos de propiedad a actores privados (en particular a los agricultores de frente pionero que colonizaban esas áreas). El reconocimiento estatal de los derechos de propiedad de los agricultores de frente pionero necesitaba hacerse mediante un proceso jurídico en Matagalpa, y solamente en algunos casos estas familias ‘formalizaron’ sus derechos sobre la tierra, puesto que, en general, tanto la seguridad en la tenencia como la facultad de transferir legítimamente sus derechos a otros actores se alcanzaba mediante las rutinas locales de legitimación antes descritas.

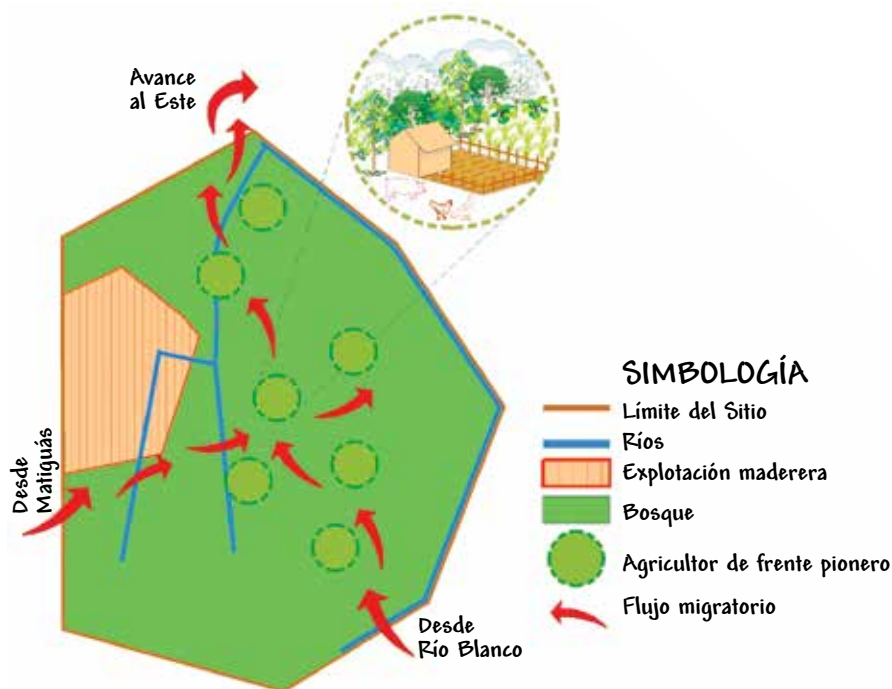
Estas familias se caracterizaban también por sus débiles o inexistentes mecanismos relacionales y estructurales de acceso, en razón de que su capital financiero, social y físico era muy reducido. Por consiguiente, solo podían desarrollar estrategias de vida basadas en la fuerza de trabajo familiar que habían traído consigo desde sus regiones origen y en la tierra que habían logrado colonizar con esa fuerza de trabajo. El sistema de producción que desarrollaban se basaba entonces en la producción de granos básicos para el propio consumo bajo el sistema de roza y quema o ‘roza y *mulching*’¹¹, el uso de excedentes para el engorde

11 Término introducido por Maldidier et al., (1993) para describir un sistema en el cual la humedad del suelo impide usar el fuego para deshacerse de la materia orgánica, como sería en un sistema de roza y quema tradicional. Con el *mulching* es necesario dejar la materia podrirse en el suelo. El *mulching* suele llamarse ‘mantillo’ en español.

de cerdos destinados a la venta, el uso de recursos del bosque obtenidos de la caza, la pesca y la recolección, y escasas relaciones sociales con otros actores (vecinos o comerciantes). Este sistema de producción permitía generar pocos excedentes, que además resultaban difíciles de vender en el mercado debido al aislamiento de la zona.

Entre los habitantes actuales de la zona no hemos logrado identificar ninguna persona que sea pariente de estos primeros colonizadores, lo que nos lleva a emitir la hipótesis de que la estrategia de estas familias a mediano plazo era vender la tierra y migrar al este. Las mejoras realizadas en esa tierra le agregaban valor al recurso y permitían intercambiar dicha tierra en el mercado con actores con mayor capacidad adquisitiva. Con el dinero obtenido de esa venta, estas familias podían empezar a acumular capital financiero y ganado e instalarse más al este sobre el frente pionero. La Figura 3 resume la situación del territorio en este periodo.

Figura 3: El territorio en los años 1960



Fuente: Elaboración propia.

3.2.2. A partir de los años 1970: inicio de la diferenciación entre productores

En este periodo se terminó el proceso de apropiación de los recursos empezado en el periodo anterior, pero sobre todo se puso en marcha un proceso de transferencia de derechos de propiedad a familias provenientes de zonas ganaderas más al oeste (Boaco y Teustepe), que disponían de más capital y que implementaron sistemas de producción donde la ganadería era clave, lo que condujo a una creciente transformación de áreas boscosas en áreas agropecuarias. Además, aunque en esa época la zona de estudio se encontraba todavía a un día de distancia de Río Blanco

por un camino solo transitable a pie o en bestia, paulatinamente aumentaron los intercambios comerciales productivos y sociales dentro de la zona, así como con el resto del país.

Este contexto mejoró la capacidad de la empresa maderera de sacar provecho del bosque al mejorar el acceso de la misma al mercado y a mano de obra asalariada, pero también influyó en los mecanismos de acceso para los actores campesinos. En cuanto a los mecanismos de acceso basados en derechos, la compra de derechos de propiedad apareció en la zona como un mecanismo nuevo para tener acceso a la tierra en las áreas que habían sido apropiadas mediante la colonización del bosque. Las familias que compraban derechos reforzaron posteriormente esos derechos mediante otras rutinas, tales como la realización de mejoras (al transformar paulatinamente las áreas de bosque de su finca en áreas agropecuarias), la demostración de su capacidad para hacer productiva la tierra y/o la protección social ofertada a actores más vulnerables a través de relaciones patrón-cliente.

Por otra parte, los mecanismos relacionales y estructurales de acceso empezaron a presentar diferencias claves entre productores, lo que desencadenó un proceso de diferenciación campesina. Entre los mecanismos de acceso que influyeron en ese proceso de diferenciación campesina destacan los siguientes:

1. El acceso a capital financiero y físico (en forma de cabezas de ganado) que correspondía al capital que las familias traían consigo al llegar a la zona.
2. El acceso a capital social. El proceso de migración hacia la frontera agrícola no era un proceso individual, al contrario, tenía una notable dimensión colectiva (CIERA, 1981). En general una familia migraba a una zona en la cual ya estaban instalados amigos o familiares que le ayudaban a conseguir tierra e instalarse. En la zona de llegada se reproducían entonces lazos y relaciones sociales caracterizadas por la confianza y se desarrollaban sistemas de autoayuda entre familias campesinas de la zona (Gómez & Ravnborg, 2006). El tejido social se enriqueció entonces y las relaciones sociales se incrementaron, lo que para nosotros constituye el nacimiento de las primeras comunidades, definidas como “espacios humanos ‘orgánicos’ con interacción ‘cara-a-cara’ repetida entre sus habitantes” (Uphoff, 1993, p.609, citado en el capítulo 1.1 de este libro).
3. Las relaciones clientelistas. Las relaciones de tipo clientelista eran desde aquel entonces un mecanismo de acceso crucial en las zonas rurales, ya que moldeaban la capacidad que tenían tanto el patrón como el cliente de beneficiarse de los recursos naturales. El sistema de clientelismo consiste en el proceso mediante el cual un patrón proporciona seguridad y protección a personas más pobres, a cambio de lealtad y diversos servicios enraizados en una relación de dependencia (Platteau, 1995; Duncan Powell, 1970; Scott, 1972). En esa época, el patrón era en general un ganadero que, respecto del resto de productores en la zona, tenía mucha tierra, ganado y capital. A fin de trabajar toda la tierra que poseía, necesitaba contratar mano de obra externa, misma que encontraba entre productores más pequeños que no podían sobrevivir solo con el trabajo dentro de sus fincas, y/o también entre productores sin tierra. Para asegurarse la disponibilidad de esa mano de obra, y también para fortalecer su posición en la comunidad y convertirse poco a poco en el hombre fuerte o el líder (véase capítulo 4.2 en este libro), el patrón

brindaba una multiplicidad de servicios a los campesinos más pobres: acceso a tierra para producir granos básicos como colono (es decir que el colono recibía una parcela para cultivar granos básicos para su familia a cambio de empastar dicha parcela después de dos o tres años) o a través de mediería; apoyo financiero directo en caso de necesidad, por ejemplo, en caso de accidente, enfermedad o fallecimiento; fungir de intermediario con actores foráneos, esencialmente comerciantes; acceso a ganado a través de mediería (ver más adelante la descripción). A pesar del desequilibrio de poder a favor del patrón, la relación patrón-cliente aparecía entonces como un mecanismo de acceso clave tanto para el patrón como para el cliente.

La interacción entre la aparición de mecanismos de compra de derechos sobre la tierra y estos tres mecanismos relacionales y estructurales de acceso desencadenó un proceso de diferenciación entre cuatro tipos de productores con diversas capacidades para beneficiarse de la tierra: (i) 'ganaderos patrones' que llegaron a la zona con capital financiero y ganado; (ii) 'ganaderos clientes' que llegaron a la zona con menos capital financiero y menos ganado; (iii) 'agricultores clientes' que llegaron a la zona con algo de capital financiero pero sin ganado; (iv) 'agricultores sin tierra' que llegaron a la zona con capital casi nulo. Cabe precisar que en esa época los tipos que tenían tierra disponían en sus fincas de áreas de bosque de las cuales seguían extrayendo productos. Además producían granos básicos esencialmente para el consumo propio y disponían de pequeñas plantaciones de cacao. Asimismo, algunos lograban vender sus excedentes (por ejemplo cerdos queso y ganado) a los comerciantes que empezaban a entrar a la zona, aunque para la mayoría de los productores seguía siendo necesario cabalgar unas horas hasta el camino principal donde pasaban estos comerciantes, por lo que los productores que se encontraban más cerca del camino (en la zona central) tenían ya en esa época una mejor inserción en el mercado.

Además de estas características, existían diferencias importantes entre estos tipos en cuanto a la presencia o ausencia de ganado en la finca y en cuanto al proceso de transformación paulatina de las áreas boscosas de la finca en parcelas agropecuarias. En el caso de los ganaderos, seguían produciendo granos básicos, pero al cabo de unos años, cuando bajaban los rendimientos transformaban esas parcelas en pastizales (evitando el rebrote arbustivo y privilegiando así el crecimiento de gramíneas para los animales) y deforestaban nuevas áreas para sembrar nuevamente granos básicos. Algunos de estos productores también vendían algunos excedentes y lograron convertirse poco a poco en los patrones antes descritos.

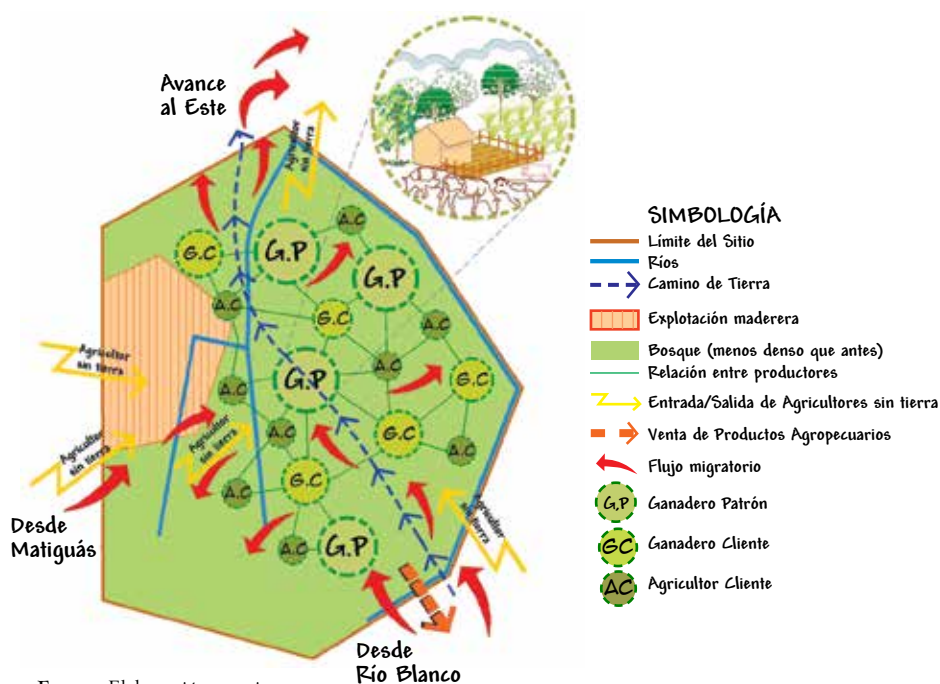
Los agricultores por su lado tendían a desarrollar sistemas de roza y quema para evitar la caída de los rendimientos de los granos básicos (Mazoyer & Roudart, 2002). Estos productores introducían entonces tiempos de barbecho, o rebrote forestal, después de dos a tres años de cultivo, por lo que poco a poco iban reemplazando bosque por áreas agrícolas, ya fuese en producción o en barbecho. Sin embargo, dependiendo de la extensión del terreno que podían comprar, lograban o no tener tiempos de barbecho suficientes (más de cinco años) para evitar una caída abrupta de los rendimientos. En caso de no disponer de un área suficiente para desarrollar el sistema de roza y quema, los rendimientos tendían a disminuir mucho, debilitando significativamente la capacidad de estos productores para mantenerse con el mismo sistema de producción, por lo que terminaban

vendiendo sus tierras. Algunos de estos productores logran vender granos básicos y cerdos a comerciantes que entran a la zona.

Finalmente, algunos productores de todos estos tipos, al no lograr capitalizarse optaron por vender sus tierras y migrar hacia el este. Estas tierras eran compradas en general por nuevas familias que llegaban a la zona o por los dueños de las fincas ganaderas.

La situación del territorio en los años 1970 se presenta en la Figura 4.

Figura 4: El territorio en los años 1970



Fuente: Elaboración propia.

3.2.3. La suspensión de los procesos de diferenciación durante la guerra de los años 1980

Tras la derrota de la dictadura somocista en 1979 por parte del Frente Sandinista de Liberación Nacional (FSLN), se desató una guerra civil que duró una década y en la cual se enfrentaron sandinistas y grupos contra-revolucionarios apoyados en gran medida por Estados Unidos. El área de estudio fue zona de combate hasta finales de los años 1980, con todo lo que eso implicó en términos de violencia física y de requisición de productos y animales de parte de los dos bandos. Ese periodo ocasionó un paro en las dinámicas de diferenciación de los sistemas de producción ocurridas en el periodo anterior.

En el caso de la empresa maderera, la caída del gobierno somocista en 1979 le ocasionó un bloqueo en los mecanismos de acceso que durante casi veinte años le habían permitido explotar el bosque. De hecho, el dueño de esta empresa se fue del país y la propiedad pasó legalmente a manos del banco acreedor, y posteriormente, del gobierno. En la práctica, la tierra fue abandonada y, pese a la

poca disponibilidad de mano de obra en la zona y el peligro de los combates, unas pocas familias (agricultores sin tierra o con poca tierra) se apropiaron de áreas muy pequeñas para producir granos básicos.

En el caso de los productores campesinos, los mecanismos de acceso se vieron también muy afectados por la guerra y las familias tuvieron muchas dificultades para seguir beneficiándose de la tierra mediante las actividades agropecuarias. Algunos productores varones se fueron a combatir en uno u otro campo, dejando las fincas en manos de mujeres, niños y ancianos. Algunas familias permanecieron en sus fincas y siguieron trabajando la tierra, pero muchas otras decidieron abandonar sus tierras para refugiarse en lugares más seguros, por lo general en los cascos urbanos o en regiones del país que no eran zona de combate, más al oeste, o partieron del país. En las fincas que siguieron operando, las actividades productivas se circunscribieron a las zonas en torno a las viviendas. Además, eran escasas las oportunidades de vender los pocos excedentes que pudieran producir (el mercado de productos agropecuarios fue centralizado por el régimen sandinista, los comerciantes emigraron de la zona y se aplicó un control de precios desventajoso para los productores del interior del país (Speer et al., 1989)).

El abandono de ciertas fincas y la concentración de las actividades agrícolas en torno a las viviendas en las fincas que siguieron operando ocasionaron el abandono de gran parte de las parcelas, sobre todo de los pastos más distantes de las viviendas, y por ende, disminuyeron los hatos dentro de las fincas¹². Además, a finales de los años 1980 y comienzos de los 1990, las plantaciones de cacao que había en muchas fincas de la zona y cuyo cuidado había sido afectado por la guerra fueron diezmadas por la plaga de monilia (causada por el hongo *Moniliophthora roreri*) llegada a la zona por efecto del huracán Juana en 1988.

El fin de los combates a finales de los años 1980 permitió reanudar las actividades productivas en las fincas y parcelas que habían sido abandonadas, pero con serias limitaciones, ya que muchos productores habían perdido animales, dinero, materiales y herramientas agrícolas, y en sus familias habían ocurrido muchos decesos durante la guerra. Aunque los derechos de estos productores no fueron cuestionados en la práctica (de hecho, en la zona la mayor parte de los dueños antiguos parecen haber podido retornar a su finca sin mayores contratiempos), la guerra significó para ellos una merma en su capacidad para obtener provecho de la tierra. En consecuencia, aunque mantenían sus derechos sobre la tierra, no todos ellos lograron mantener el acceso a la misma, y muchos no pudieron reanudar su proceso productivo y prefirieron vender sus tierras para migrar hacia el este, donde pudieron comprar tierra relativamente más barata y recuperar un capital financiero que les permitió reanudar su producción. Las familias que pudieron conservar sus tierras eran en su mayoría familias ganaderas y algunas familias agrícolas que antes de la guerra habían logrado insertarse en el mercado y acumular capital, o sea, eran las fincas que ya antes de la guerra tenían mayor capacidad de beneficiarse de la tierra. Las fincas vendidas fueron adquiridas por estos productores o por otros que inmigraron del oeste.

12 Este dato fue confirmado por un estudio realizado en otra zona del país por Pujol et al. (1999) donde entre 1983 y 1992 se evidencia un importante cambio de uso de suelo, de pastos a bosque ralo, que ilustra un proceso de rebrote forestal en pastos que habían sido abandonados durante la guerra.

3.2.4. Una creciente diferenciación campesina a partir de la segunda mitad de los años 1990

A partir de la segunda mitad de los años 1990 —y en gran medida acelerado y amplificado por la apertura en 1996 de la carretera que une la zona con Río Blanco— se desencadenó un nuevo proceso de diferenciación entre productores relacionado con el crecimiento de la producción agropecuaria y la transformación paulatina de casi todas las áreas boscosas dentro de las fincas en parcelas agropecuarias. Al igual que en las etapas anteriores, esa diferenciación fue moldeada por una interacción entre mecanismos de acceso basados en derechos y mecanismos de acceso relacionales y estructurales.

En general, en esa época puede identificarse la puesta en marcha de cuatro mecanismos basados en derechos nuevos para adquirir derechos de propiedad. El primer mecanismo fue la distribución de tierras a los desmovilizados de guerra en el marco de los acuerdos de paz a finales de la década de 1980 e inicios de los años 1990. En el área de estudio se distribuyeron tierras en la zona alta, en lo que antes de la guerra correspondía a las tierras de la empresa maderera y a otra finca en las faldas del cerro Musún. En ambos casos se distribuyeron parcelas de unas 20 manzanas a beneficiarios originarios y no originarios de la zona. Este proceso de distribución de derechos desde el Estado contradecía las rutinas locales de legitimación de derechos que señalamos en la sección 2.2 de este capítulo. Este aspecto, combinado con el hecho que muchos de los beneficiarios de esta distribución no podían sacarle provecho a la tierra (por no tener capital propio, por ejemplo) llevó a la mayoría de los beneficiarios a vender prontamente sus derechos. Los beneficiarios que no eran de la zona vendieron sus derechos para regresar a sus regiones de origen, y quienes eran de la zona y no lograron iniciar un proceso de acumulación de tierra y ganado tuvieron que vender para migrar hacia el este. Los únicos beneficiarios que lograron conservar sus derechos, e incluso agrandar sus fincas comprándoles a los que vendían, eran parte de las mismas familias que ya antes de la guerra habían logrado desarrollar una posición preferencial.

El segundo mecanismo de acceso basado en derechos son los procesos de herencia. En general estas herencias no se hacían efectivas al fallecer los padres, más bien eran procesos graduales que empezaban cuando los hijos llegaban a edad adulta y necesitaban empezar su propia actividad productiva. A diferencia del mecanismo anterior de transferencia de derechos desde el Estado, la herencia era una de las rutinas locales de legitimación de derechos, y la norma local en la zona era que todos los hijos e hijas de la familia tenían derechos sobre la tierra de los padres. Sin embargo, en la práctica lo que se transfería a cada hijo o hija variaba mucho según el sexo. En general las hijas no recibían tierra, pero sí un pago (en efectivo o en especie, por ejemplo, en vacas) que equivalía a la compra de sus derechos y que les permitía llevar un aporte a la hora de crear un nuevo hogar. Los hijos varones, en contraste, recibían tierra, ganado y parte de las infraestructuras de la finca¹³. Asimismo, en dependencia del tamaño de la finca de los padres, del capital de que estos disponían y de la composición de la familia, la herencia podía

13 Sin embargo, como puede verse en este mismo libro en el capítulo 2.3 de Flores sobre los conflictos de género, estos procesos distan de ser igualitarios. El monto que reciben por herencia las mujeres depende de cada familia y no corresponde a un valor predeterminado de la tierra.

repartirse de varias maneras, lo que repercutía en la capacidad de los hijos para poner en marcha sistemas de producción que les permitieran sacar provecho de la tierra y mantenerse en la zona:

- En las fincas ganaderas más grandes que habían logrado acumular un capital importante, tanto monetario como en tierra, ganado e infraestructuras (esto es, algunas fincas del tipo ‘ganadero patrón’ antes definidas), por lo general uno de los hijos se quedaba con la finca de sus padres y con parte del hato. A los otros hijos varones los padres les compraban tierra, en la misma zona o en zonas vecinas, y se les daba otra parte del hato para que pudiesen implementar el mismo sistema de producción que sus padres.
- En algunas fincas ganaderas que habían acumulado menos capital (en general las fincas del tipo ‘ganadero cliente’ del periodo anterior), podía darse el mismo proceso que en el caso anterior, pero era mucho menos frecuente y en general lo que se observaba era una repartición de la finca de los padres entre varios hijos varones. Cada hijo empezaba entonces un proceso de acumulación propia para alcanzar el nivel que caracterizaba la finca de sus padres. Sin embargo, la mayoría no lo lograba y tenía que vender sus derechos (en general a uno de sus hermanos) y migrar al este.
- Las fincas más pequeñas podían también ser transferidas en partes o en su totalidad (en general eran pertenecientes a los tipos ‘agricultor cliente’ y ‘agricultor con poca tierra’). Si la transferencia se hacía en partes, el proceso era el mismo que para las fincas ganaderas medianas. Si la transferencia se hacía en su totalidad, uno de los hijos se quedaba con la finca de los padres, pero en este caso, al no tener la familia capital con qué comprar finca para los otros hijos, estos recibían, como sus hermanas, una especie de indemnización en dinero que correspondía a la compra de sus derechos de parte del hermano que se quedaba con la finca. Algunos decidían entonces usar ese dinero para migrar al este y comprar allá tierra, y otros se quedaban en la zona como agricultores sin tierra y trabajadores asalariados.

El tercer mecanismo correspondía a procesos de compra de tierras principalmente fomentados por la llegada a la zona de nuevos migrantes provenientes de las zonas al oeste. Se trataba de productores jóvenes y de familias que venían con diversos niveles de capital y que habían vendido sus tierras al oeste para comprar áreas más grandes en la zona de estudio, donde la tierra era más barata.

Finalmente el cuarto mecanismo era la aparición del alquiler como forma de acceder a tierra por periodos breves, de un solo ciclo agrícola (poco a poco ese mecanismo se concentraría en la zona aislada alta y solamente para la siembra de frijol de postrera). Este mecanismo vino a añadirse a los sistemas de mediería y préstamo de tierras ya existentes dentro de los sistemas clientelistas.

Como en los periodos anteriores, estos mecanismos de acceso basados en derechos interactuaban con mecanismos estructurales y relacionales de acceso. El acceso a capital, ya identificado en el periodo previo a la guerra, siguió teniendo un papel clave, al igual que las relaciones clientelistas que se intensificaron mediante la introducción de una multiplicidad de servicios nuevos que el patrón brindaba a

sus clientes y entre los cuales destacan el transporte (en general solo estas familias tenían camioneta *pick-up*) y la venta de productos no agropecuarios en pequeñas pulperías y por lo general al crédito. Pero en este periodo adquirieron mucha importancia otros mecanismos de acceso, que presentamos a continuación.

La inserción en los mercados

Este periodo vio una intensificación en el proceso de inserción de los productores a los mercados. En un contexto de transformación del área boscosa en áreas agropecuarias y de disminución de los tiempos de barbecho, poder comprar insumos (fertilizantes, herbicidas y semillas) se volvió clave para contrarrestar la disminución de rendimientos debido a la degradación de los suelos (por ejemplo, según las entrevistas sobre la historia de la zona, el descenso en el rendimiento de leche es de un litro/vaca/día desde 1990, y el descenso en el rendimiento del frijol es de cinco quintales/mz desde los años 1970). Además del acceso al mercado de insumos, los productores empezaron también a insertarse paulatinamente en diferentes cadenas de valor. Sin embargo, no todos los tipos de productores se incorporaron en las mismas cadenas ni en las mismas modalidades, cosa que influyó en la capacidad de los productores para beneficiarse de la tierra. La Tabla 1 muestra las variaciones de precios que pueden obtener, según los mercados a que acceden, para tres productos claves en la zona de estudio: lácteos, carne y cacao¹⁴.

14 Para una ilustración de lo ocurrido con la cadena del frijol, que es una cadena clave para productores sin tierra propia que alquilan parcelas para producir, ver el capítulo 3.1. Para más información sobre la importancia del cacao y cómo se introdujo en la zona, ver en este libro el capítulo 4.2.

Tabla 1: Variaciones de precio según los mercados a los que los productores tienen acceso

Cadenas	Tipo de producto	A quién le vende	Implicaciones en cuanto al precio de venta ¹⁵	Factores que influyen en la incorporación a las cadenas
Productos lácteos	Leche fresca	Acopios	0.34 USD por litro de leche	Cantidad y calidad de leche conforme a los requisitos de los centros de acopios de leche; y/o cercanía a las rutas de acopio; y/o participación en cooperativa lechera
	Leche fresca	Intermediarios (productores que venden posteriormente a acopios)	0.32 USD por litro de leche	
	Cuajada	Venta directa en las comunidades	Equivalente a 0.20 USD por litro de leche	
Carne	Novillos (3 años, 350 kg)	Matadero Managua/ Tipitapa	550-600 USD por animal	Cantidad de pasto suficiente para engordar animales; y/o posibilidad de pagar el traslado de un camión cargado de animales al matadero
	Novillos (1-2 años, 150-200 kg)	Intermediario local (productores que engordan ganado)	250-300 USD por animal	
Cacao	Cacao orgánico en baba	Centros de acopio de cooperativa cacaotera	Alrededor de 100 USD por quintal seco	Cercanía a los centros de acopio de cacao; y/o participación en proyectos (apoyo financiero y técnico para instalación o renovación de plantación); y/o participación en cooperativa cacaotera
	Cacao tradicional seco	Comerciantes locales	Alrededor de 75 USD por quintal seco	

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas realizadas en campo.

El acceso a proyectos de desarrollo y a créditos

La finalización de la guerra de los años 1980 trajo cambios importantes en el contexto nacional: un debilitamiento del Estado en su capacidad para implementar políticas públicas y un alineamiento con políticas económicas de índole más neoliberal (Kinloch-Tijerino, 2012). A la par de este debilitamiento del Estado hubo un crecimiento de intervenciones locales implementadas por ONG nacionales y extranjeras y por micro-financieras financiadas por la cooperación internacional (Rocha, 2011). El acceso a estos proyectos y programas pronto llegó a ser un factor determinante, especialmente para acceder a capital para financiar la producción, pero también para insertarse en cadenas que permiten acceder a condiciones preferenciales (por ejemplo, el caso del cacao) y a asistencia técnica. Dos tipos de intervenciones específicas parecen haber desempeñado un papel importante en la puesta en marcha de ciertas trayectorias de los productores: el crédito brindado por entidades de micro-finanzas a los productores más grandes para compra de ganado y tierra (como puede verse en el capítulo 4.3 de este libro) y los proyectos de algunas

15 Precios vigentes en el año 2013.

ONG para fomentar el cacao como actividad generadora de ingresos y desarrollar una cadena más favorable a los pequeños y medianos productores (como se explica en el capítulo 3.1 de este libro).

La puesta en marcha de un nuevo tipo de organización campesina: cooperativas cacaoteras y lecheras

Dos cooperativas de productores tienen hoy en día socios en la zona de estudio. La primera es una cooperativa de ganaderos que se creó en el año 2002. Tiene un centro de acopio de leche en Río Blanco, una ruta de acopio de leche que pasa por la zona y vende leche a la industria láctea nacional; esta cooperativa se reparte con otra empresa el acopio de leche en la zona. La otra es una cooperativa de cacao radicada en Matiguás y creada en el año 2000. Ha instalado en los últimos años dos centros de acopio en la zona y compra cacao en baba a los productores para el mercado orgánico internacional. Vender sus productos a estas cooperativas les permite a los productores insertarse de forma preferencial en los mercados de la leche y el cacao de mayor valor.

Las relaciones laborales

La diferenciación de los sistemas de producción condujo a desarrollar sistemas que necesitaban cada vez más mano de obra contratada fuera de la familia. El trabajo asalariado, ya fuese temporal o permanente, resultó clave en la capacidad para beneficiarse de la tierra, tanto para los empleadores como para los trabajadores.

De hecho se puede ver en este periodo el aumento de una categoría de campesinos sin tierra o con muy poca tierra que terminaron siendo empleados permanentes en las fincas ganaderas más grandes. Estos son campesinos sin capital que migraron desde zonas del oeste, o son hijos de agricultores o ganaderos pequeños que no consiguieron capitalizarse después del proceso de herencia antes descrito. En la zona central cercana a la carretera y en la zona aislada baja, los empleadores, para asegurarse la disponibilidad permanente de esta mano de obra, permiten a estos trabajadores cultivar una pequeña parcela donde producir granos básicos para su propio consumo, por lo cual tienen acceso a tierra, y en ocasiones, también un salario. Con el salario que perciben estos campesinos sin tierra en la zona aislada alta logran alquilar pequeñas parcelas donde producir frijol para el mercado.

El desarrollo de servicios de interdependencia entre productores de diferentes tipos

Hemos identificados entre los productores dos tipos de arreglos que fortalecen la interdependencia. Por una parte, conciertan arreglos para que puedan acceder a las cadenas de leche pasteurizada y de carne aquellos productores que normalmente no pueden vender su producción en esas cadenas por encontrarse muy lejos de la carretera, por no disponer de contactos o por no producir cantidad suficiente. En estos casos los ganaderos más grandes que sí tienen conexión directa con esas cadenas fungen como intermediarios comprando leche y novillos a otros productores de la zona y revendiéndolos al acopio de leche o al matadero junto con su propia producción. Esto les permite a los ganaderos pequeños insertarse en

ciertas cadenas que de otro modo les resultarían inaccesibles, y a los ganaderos más grandes, fortalecer su posición en esas cadenas. Sin embargo, esta intermediación implica también que los productores que no tienen acceso directo a esos mercados reciben precios más bajos que los productores que sí lo tienen (ver por ejemplo en la Tabla 1 la diferencia de precio del litro de leche).

Por otra parte, el sistema de ganado en mediería es también clave en la diferenciación campesina. Se trata de un arreglo entre un ganadero con mucho ganado, bien insertado en las cadenas de carne y leche pasteurizada, y otro con poco ganado en comparación con el área de pasto que tiene disponible, con poco capital para comprar ganado y en un proceso de aumento del hato. A fin de liberar espacio en su finca para engordar novillos sin abandonar la producción lechera, el primero le da al segundo vaquillas de un año. El segundo conserva esas vaquillas en su finca hasta que tienen el primer parto, a los tres años. Durante ese periodo es responsable del cuidado de los animales, y al nacer el primer ternero devuelve las vacas a su dueño y se queda con las crías. Al que recibe las vacas a medias esto le permite ir aumentando su hato sin tener que comprar los animales, y al ganadero grande, recuperar una vaca productora de leche, cuyo cuidado durante todo el periodo no productivo queda a cargo del receptor.

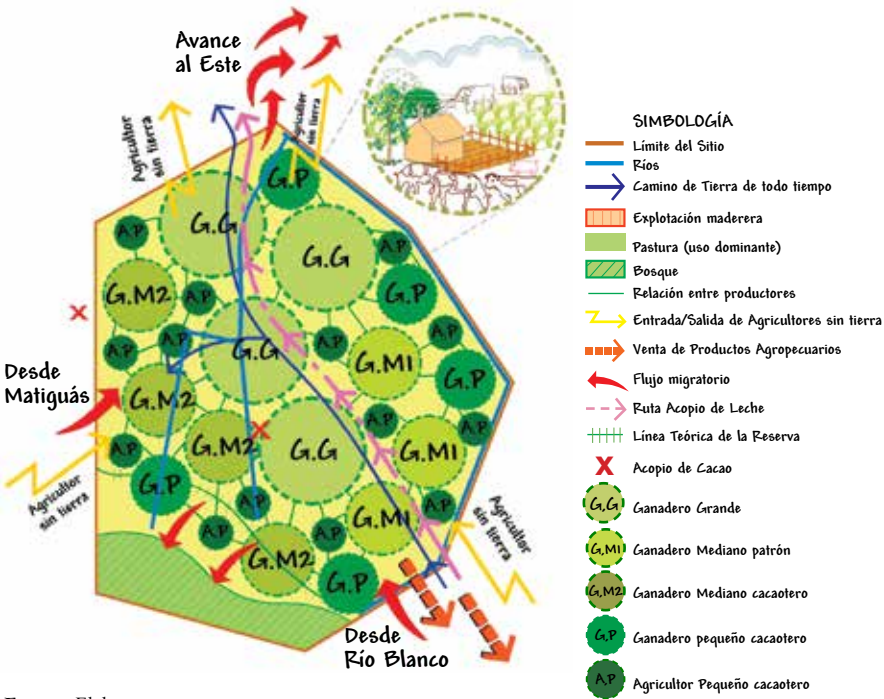
Los productores ganaderos más grandes que sobrevivieron a la guerra y que se encuentran en la zona central o cerca de la carretera son los que más se benefician de la interacción entre todos estos mecanismos. Su posición dominante como patrones antes de la guerra, su capacidad para recuperarse de la misma, su ubicación cercana a la carretera, y por ende, su fácil acceso a mercados, proyectos y créditos les permite en efecto fortalecer aún más su posición dominante en la zona. Así logran ampliar sus fincas propias y comprar tierras en la zona para heredarlas a sus hijos. Esto genera gran demanda de tierras por parte de estos productores en la zona, quienes presionan a los productores más pequeños para que estos les vendan sus propiedades, en especial cuando sufren alguna crisis (enfermedad, fallecimiento) o durante los procesos de herencia. Esta presión impidió a mediano plazo la instalación de nuevos productores y a la vez les dificultó a los productores pequeños conservar sus tierras. De hecho se observa que los nuevos migrantes que llegan a la zona provistos de capital deben instalarse en las áreas donde es menor la presión sobre la tierra, es decir, en las zonas más alejadas de la carretera. En esas zonas, aunque también se observa que se les transfieren muchas tierras a los migrantes y productores ganaderos más grandes, también se percibe una mayor capacidad de los productores pequeños para mantener el control de sus tierras.

Este análisis nos ha permitido reconstruir en el tiempo los tipos de productores que han existido en los diferentes periodos históricos, así como sus evoluciones históricas. Estas evoluciones son la causa de los diferentes tipos de productores que hoy existen en la zona de estudio y que hemos clasificado en seis categorías:

1. ‘Ganadero grande patrón’: tienen entre 100 y 400 mz, se ubican sobre todo en la zona central y producen leche para la cadena de leche pasteurizada, novillos de tres años para el matadero, granos básicos, productos del patio y, en algunos casos, cacao.
2. ‘Ganadero mediano patrón’: tienen entre 50 y 140 mz, se ubican en la zona baja y producen leche para la cadena de leche pasteurizada, novillos de año y medio para venta a intermediarios, granos básicos y productos del patio.

3. 'Cacaotero ganadero mediano': tienen entre 20 y 55 mz, se ubican en la zona central y la zona alta y producen leche y cuajada para autoconsumo y para venta local a intermediarios, granos básicos, novillos de año y medio para venta a intermediarios, cacao agroforestal y orgánico que venden en baba a la cooperativa y productos del patio.
4. 'Cacaotero ganadero pequeño': tienen entre 10 y 35 mz, se ubican en la zona alta y producen leche para autoconsumo y cuajada para venta local, granos básicos, cacao (en dos modalidades: agroforestal orgánico que se vende en baba a la cooperativa, o cacao tradicional que se vende en seco a comerciantes locales) terneros, productos del patio (incluso aves y cerdos).
5. 'Cacaotero agricultor pequeño': Tienen entre 5 y 15 mz, se ubican en todas las zonas y producen granos básicos, productos del patio y cacao (en dos modalidades: agroforestal orgánico que se vende en baba a la cooperativa, o tradicional que se vende en seco a comerciantes locales).
6. 'Agricultor sin tierra propia': además de su patio pueden tener acceso a unas 2 mz en alquiler o en préstamo, se ubican en todas las zonas y producen granos básicos y productos del patio (incluso aves y cerdos).

Figura 5: El territorio hoy en día



Fuente: Elaboración propia.

4. Patrones de evolución de tipos de productores y rutas de desarrollo

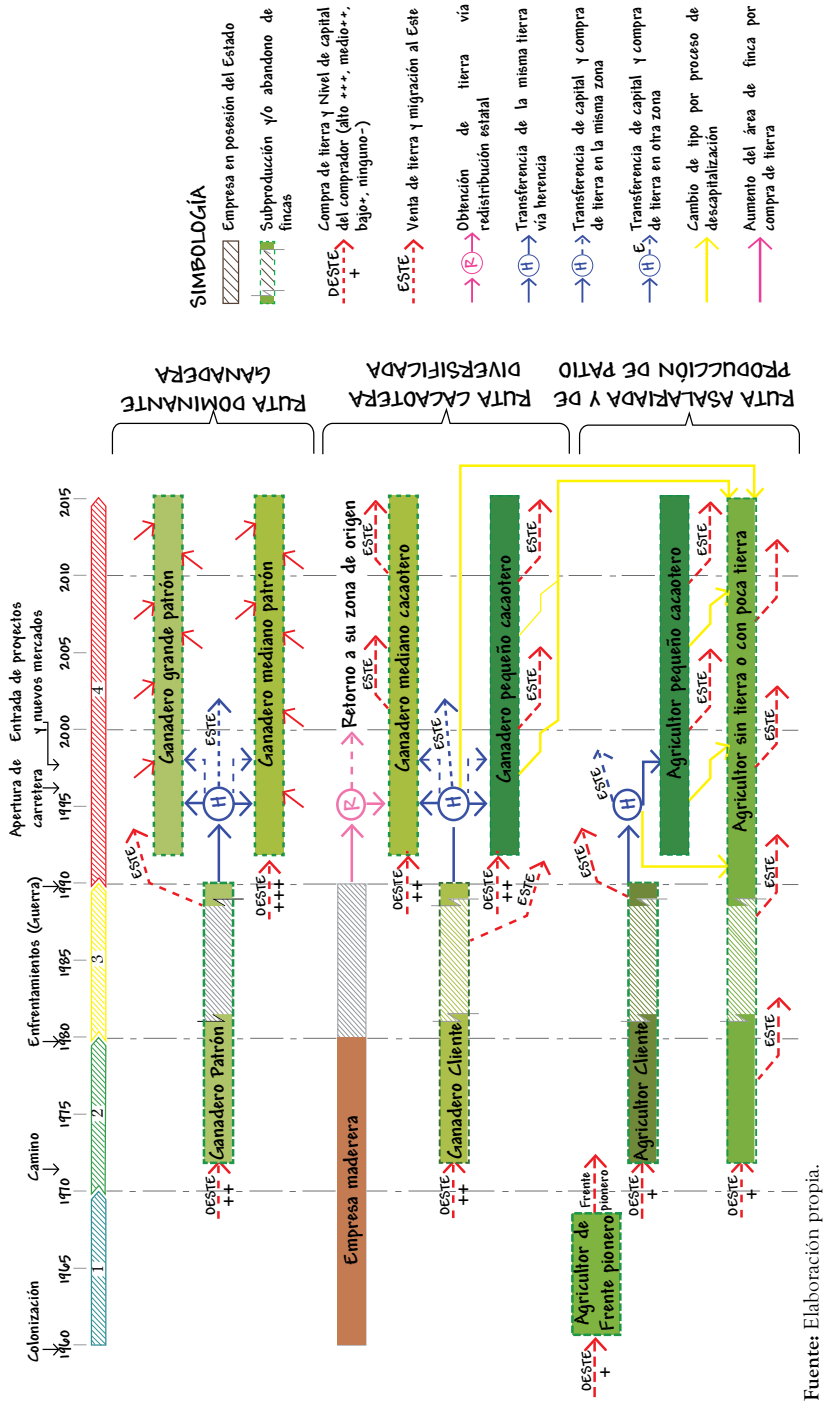
4.1. Las rutas de desarrollo actuales

El análisis anterior nos permite traer a luz los patrones de evolución de los tipos de productores desde el inicio de la colonización agropecuaria en la zona hasta hoy en día (ver Figura 6).

Como se ha demostrado en otros capítulos de este libro, una ruta de desarrollo es mucho más que un patrón de evolución de uno o varios tipos de productores. Se trata, como se señala en el capítulo 1.1, de un entorno socio-institucional concreto (un conjunto de normas y reglas en interacción con individuos, grupos y redes sociales) que junto con un conjunto de ideas compartidas influyen en las acciones emprendidas por los actores, y en particular en lo que atañe a actividades económicas específicas. Esto abre o cierra oportunidades para poner en marcha ciertas trayectorias individuales de desarrollo, y a la vez, estas trayectorias de actores moldean en cierta medida este contexto institucional y las ideas compartidas que lo caracterizan. Por tanto, los patrones de desarrollo que hemos identificado no se pueden equiparar con una u otra ruta de desarrollo o con una estrategia de vida individual. Es más, las numerosas relaciones que hemos identificado en la sección anterior y que operan entre los tipos de productores y entre ellos y otros actores (cooperativas, instituciones públicas, actores de las diferentes cadenas, etc...) demuestran que la mayoría de esos actores participan de cierta manera dentro de varias rutas e ilustran de qué forma dichas rutas están conectadas y relacionadas entre sí.

Sin embargo, consideramos que estos patrones de desarrollo de los tipos de productores permiten ver de qué manera algunas rutas de desarrollo presentes en el territorio moldean la evolución de la producción agropecuaria en la zona. En efecto, definen el marco de las estrategias individuales que implementan los hogares campesinos de la zona dentro del entorno específico en que están inmersos. De hecho, pensamos que algunos patrones de evolución son más representativos de una ruta de desarrollo que de otra. Primero, porque la evolución de ciertos tipos de productores está relativamente más influida por los procesos y relaciones que ocurren en una ruta más que en otra. Segundo, porque esa evolución fortalece o debilita ciertas rutas. A continuación intentamos identificar y caracterizar qué patrones de evolución de tipos de productores caracterizan a algunas de las rutas de desarrollo que han sido identificadas en otras contribuciones dentro de este libro.

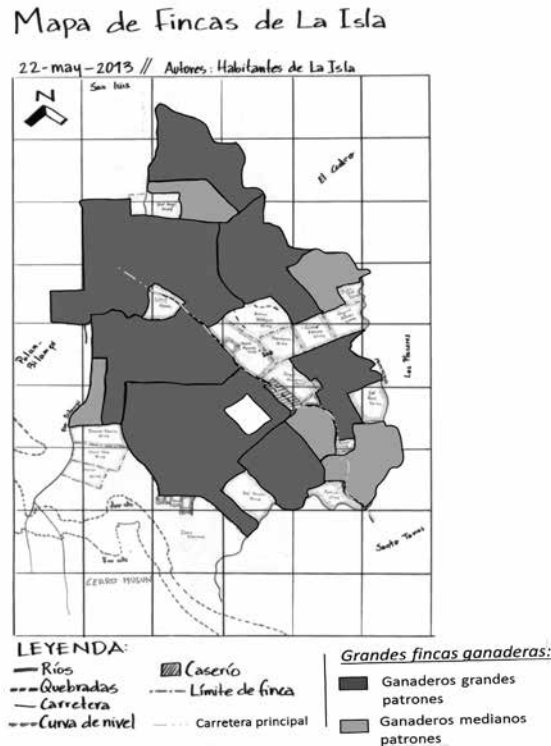
Figura 6: Patrones de evolución de los tipos de productores



4.1.1. La ruta ganadera dominante

La ruta ganadera dominante está moldeada por el patrón de evolución de los tipos ‘ganadero grande patrón’ y ‘ganadero mediano patrón’ y sus relaciones con los otros tipos a través de numerosos mecanismos de acceso relacionales que hemos identificado en la sección anterior. En general los hogares que han seguido este patrón de desarrollo son hijos y nietos de familias que recibieron la tierra en herencia en los años 70 (mediante el proceso de herencia ya descrito) o son miembros de familias provenientes del oeste que compraron tierra en los años 1990 y 2000. Ambos tipos de hogares se instalaron en las zonas centrales y bajas y disponían desde su instalación de un rebaño y un capital importantes. Después del acceso inicial a la tierra mediante herencia o compra, todos estos productores lograron comprar fincas vecinas para agrandarse. Para estos dos tipos de productores, el 80% del ingreso proviene del ganado (ya sea de la leche o de la venta de novillos) y más del 90% de la finca está cubierta de pastos¹⁶. Estos productores, aun siendo relativamente pocos, son los que concentran la mayor parte de la tierra en el área de estudio, como se muestra en la Figura 7, que presenta la distribución de las fincas a partir de los mapas comunitarios en una de las comunidades estudiadas.

Figura 7: Mapa comunitario de una comunidad de la zona



Fuente: Elaboración propia a partir del mapa trazado por habitantes de la comunidad el 22/05/2013.

16 Según los modelos construidos durante el ejercicio de diagnóstico agrario.

La Tabla 2 sintetiza los mecanismos relacionales y estructurales de acceso de estos tipos de productores.

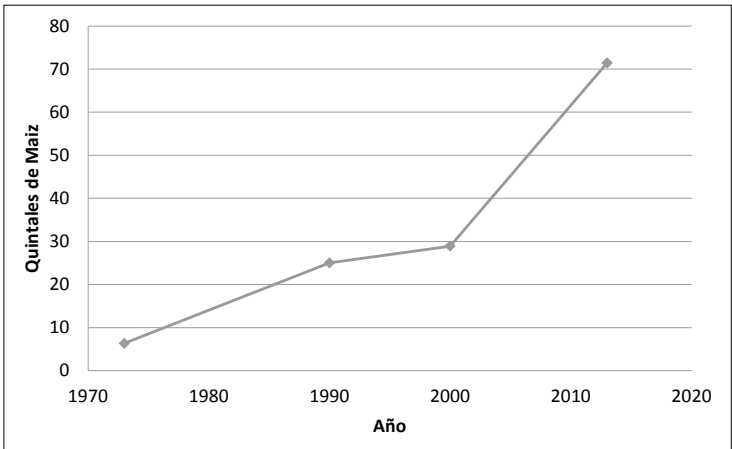
Tabla 2: Mecanismos relacionales y estructurales de los tipos ‘ganadero grande patrón’ y ‘ganadero mediano patrón’

Tipo	Ganadero grande patrón	Ganadero mediano patrón
Mecanismos relacionales y estructurales	Acceso a capital a la hora de la instalación	
	Rol de patrón en relaciones patrón-cliente	
	Buena inserción en mercados: venta de leche a través de la cooperativa; venta directa de ganado al matadero; acceso a proyectos y a crédito por su cercanía a la carretera y por su rol de líder en la comunidad.	Buena inserción en cadena de leche pasteurizada
	Acceso a proyectos y a crédito por su cercanía a la carretera y por su rol de líder en la comunidad.	Buen acceso a crédito
	Acceso mediante relaciones con otros productores: compran leche y terneros a los ganaderos medianos y ganaderos medianos cacaoteros; dan ganado en mediería a ganaderos medianos cacaoteros; emplean a ganaderos pequeños y agricultores pequeños de forma temporal, y a agricultores sin tierra de forma permanente.	Acceso mediante relaciones con otros productores: venden novillos a ganaderos grandes, para engorde; emplean a agricultores pequeños de forma temporal y a agricultores sin tierra de forma permanente.

Fuente: Elaboración propia.

Este conjunto de mecanismos de acceso interrelacionados es, como veremos más adelante, relativamente más favorable que el que caracteriza a otros tipos de productores. Esto explica por qué, en un contexto de aumento drástico del valor de la tierra en los últimos 40 años (ver Figura 8), solo los ‘ganaderos grandes patrones’ y los ‘ganaderos medianos patrones’ logran comprar tierra para ampliar sus fincas o para instalar a sus hijos y a la vez conservar en su poder la mayor parte de la tierra.

Figura 8: Valor de una manzana de tierra en quintales de maíz (tomando como referencia el precio del maíz después de la cosecha)



Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas realizadas en campo.

4.1.2. Las rutas subalternas

Un ruta cacaotera diversificada

Dentro de la ruta cacaotera subalterna los actores campesinos más importantes son los ‘cacaoteros ganaderos medianos’, ‘cacaoteros ganaderos pequeños’ y ‘cacaoteros agricultores’. Para estos, el cacao representa entre 50 y 55% del ingreso generado en la finca, con diferencias importantes según la cadena de cacao a la cual logran insertarse (si no logran vender su cacao a los centros de acopio de las cooperativas, sino más bien a comerciantes locales, el cacao solo representa alrededor del 30% del ingreso total).¹⁷

Al igual que para los tipos que caracterizan la ruta ganadera, el origen histórico de estos tipos es variado: pueden ser hijos o nietos de familias instaladas en los años 1970¹⁸, o de familias que recibieron tierra a inicios de los 1990 durante los procesos de distribución de tierras a desmovilizados, o de familias instaladas en los años 1990-2000. A diferencia de los ganaderos de la ruta dominante, estos tres tipos de cacaoteros contaban con un nivel de capital menos cuantioso a la hora de instalarse y una ubicación por lo general más distante de la carretera, debido a la presión que ejercen los ganaderos patrones medianos y grandes sobre las tierras vecinas a sus fincas. De hecho, el tipo ‘cacaotero agricultor’ es el que se caracterizaba por disponer del capital inicial más bajo (en su mayoría, carente de ganado a la hora de instalarse) mientras que el ‘cacaotero ganadero mediano’ disponía de niveles de capital más comparables a los del tipo ‘ganadero mediano patrón’.

En cuanto a los mecanismos de acceso relacionales y estructurales, estos tres tipos se caracterizan por una deficiente inserción en los mercados de leche y carne (aunque los ‘cacaoteros ganaderos medianos’ logran vender cuajada localmente y vender animales para engorde a intermediarios), y una inserción variable en los mercados del cacao (los que están más cerca de las vías de comunicación y de los centros de acopio logran vender a los centros de acopio de la cooperativa y además tener acceso a proyectos y a crédito para el cacao; los otros tienen que insertarse en la cadena de cacao tradicional).

Las rutas asalariada, de producción de patio y migrante

Además de las dos rutas anteriores existe otra ruta agropecuaria cuyo actor principal son los productores del tipo ‘agricultor con tierra propia’. Para este tipo, el patio (con la cría de gallinas y el engorde de cerdos) representa entre 55 y 60% del ingreso total, el resto proviene del trabajo asalariado, sobre todo en las fincas ganaderas¹⁹.

En general se trata de familias instaladas en diferentes momentos de la historia, incluso en el presente, y que llegan siempre sin capital y en busca de trabajo; o son hijos de las familias que llegaron con muy poco capital en los años

17 Ver la nota 16.

18 Salvo en el caso de los ‘cacaoteros ganaderos medianos’ para los cuales las fincas se heredan de la misma manera que para los tipos ‘ganadero grande patrón’ y ‘ganadero mediano patrón’, en estos casos las fincas fueron retomadas por uno de los hijos cuando los otros emigraron en busca de trabajo o se quedaron a trabajar en las fincas más grandes.

19 Ver la nota 16.

1970 o después, y que se quedaron sin tierra a raíz de los procesos de herencia. Estas familias solo poseen una pequeña porción de tierra donde tienen una vivienda y un patio, pero en general pueden producir granos básicos (esencialmente frijol) en pequeñas parcelas que alquilan o piden prestadas por periodos breves. En cuanto a los mecanismos relacionales y estructurales de acceso, estas familias únicamente tienen acceso al mercado de frijol en la zona y a relaciones con otros productores para los cuales trabajan y que les alquilan o les prestan tierra para sembrar.

Finalmente parece existir una última ruta subalterna que llamamos ‘migrante’. La migración concierne a familias de todos los tipos de productores cuando no logran poner en marcha sistemas de producción que les permitan generar suficiente ingreso o capitalizarse lo bastante para mantenerse en el área. Estas familias tienen entonces que vender sus tierras y migrar al este, donde esperan, con el capital obtenido de esa venta, iniciar una actividad agropecuaria más sostenible para ellos comprando un área de tierra mayor y/o ganado. (En la Figura 4 esta ruta se representa por las flechas rojas punteadas).

4.2. Concentración de tierras, expulsión e inequidad

Además de la concentración de tierra que hemos ilustrado arriba (Figura 5), los patrones de evolución presentados anteriormente condujeron a la existencia de productores que hoy tienen una capacidad distinta para sacarle beneficio a la tierra. Conforme al marco teórico que sustenta nuestro análisis, podemos medir esos beneficios de dos maneras.

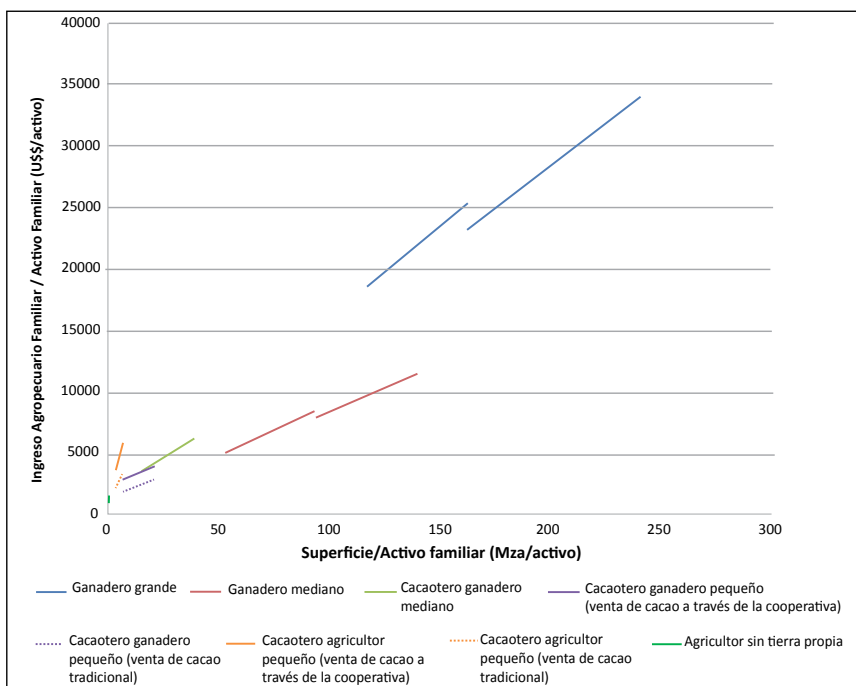
La primera mide el nivel de ingreso familiar obtenido mediante los sistemas de producción implementados por cada tipo de productor. La Figura 9²⁰ permite ver las diferencias entre los tipos, siendo los ganaderos patrones quienes logran el mayor nivel de ingreso agropecuario familiar por manzana y por activo.

Sin embargo es importante vincular estos resultados con la eficiencia de los sistemas de producción implementados por cada tipo en cuanto al recurso tierra. Para eso podemos analizar la productividad de la tierra, es decir, la riqueza creada por manzana de tierra por cada sistema (ver Figura 10)²¹.

20 Este gráfico se basa en los modelos elaborados en el proceso del diagnóstico agrario. Se decide presentar el ingreso anual/activo familiar a fin de comparar los tipos entre sí, pues no todos los tipos se caracterizan por la misma cantidad de activos familiares (un activo familiar corresponde a un miembro de la familia de edad adulta que trabaja a tiempo completo en la finca). Cada segmento tiene como límites las superficies mínimas y máximas que maneja cada tipo y que dependen directamente del sistema de producción aplicado. Cuando se representan dos segmentos por tipo (ganaderos grandes y ganaderos medianos) implica que hemos realizados sub-modelos dentro de cada tipo (ver Lemoine (2013) para mayores detalles).

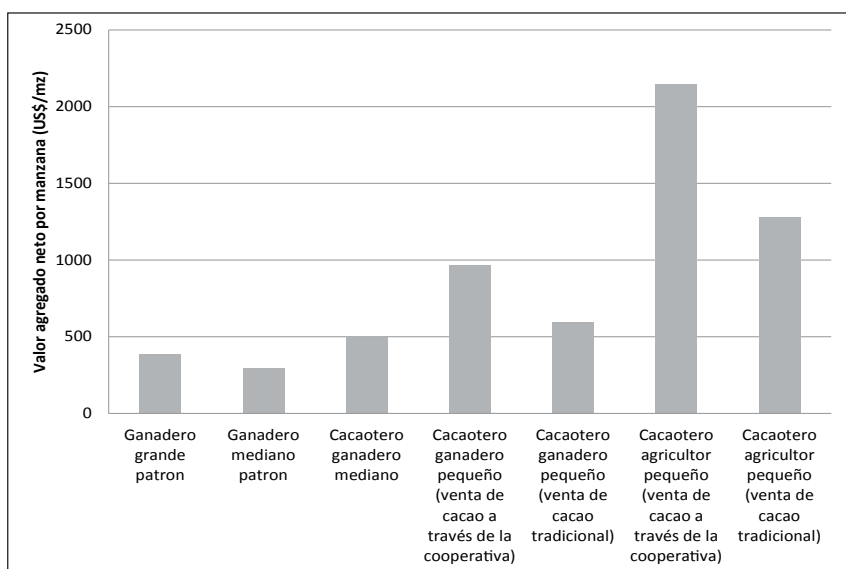
21 Un análisis más completo implicaría examinar la eficiencia productiva en lo que atañe a otros recursos claves (como el trabajo o el capital disponible), sin embargo, puesto que nuestro enfoque principal es la tierra, nos circunscribimos a lo que concierne a este recurso.

Figura 9: Ingreso agropecuario obtenido por cada tipo



Fuente: Elaboración propia.

Figura 10: Valor agregado neto por manzana obtenido por cada tipo de productor



Fuente: Elaboración propia.

Los datos de la Figura 10 muestran que los sistemas de producción cuyo rubro más importante es el cacao, en particular cuando este cacao se vende a través de cooperativas, son los que crean mayor riqueza por manzana. Sin embargo, como hemos señalado antes, los tipos que implementan estos sistemas de producción no son los que obtienen el mayor provecho de los activos en términos de ingreso agropecuario familiar. Además, el proceso de concentración de tierras entre ‘ganaderos grandes patrones’ y ‘ganaderos medianos patrones’ demuestra que los mercados de tierra en la zona muestran un sesgo hacia estos dos tipos de productores, quienes, paradójicamente, se caracterizan por la menor productividad por manzana. Como apuntan De Janvry et al. (2001) esto indica que el mercado de tierras en la zona está lejos de ser un mercado perfecto, dado que los productores que obtienen mayor provecho del recurso tierra también deberían ser, teóricamente, los que más pueden ofrecer para una manzana de tierra. Esta realidad demuestra que existen imperfecciones en otros mercados (en particular en el mercado de capital) y que hay otros elementos que componen el valor de la tierra ajenos a lo meramente económico. Ambos elementos — las imperfecciones en los otros mercados y el hecho de que existen otros valores que no son meramente económicos— pueden relacionarse directamente con las diferencias en los mecanismos de acceso entre los tipos de productores. Por ejemplo, hemos demostrado en la sección anterior que el acceso preferencial al crédito de parte de los ganaderos patrones grandes y medianos, que juega un papel importante en las compras de tierra, ha sido central en el patrón de evolución emprendido por estos tipos. A la vez hemos demostrado que este acceso privilegiado al crédito se debe a otros factores tales como la cercanía a la carretera, el acceso a proyectos de desarrollo y una buena inserción en los mercados de la leche y ganado. En cuanto a los otros valores que tiene la tierra, y en línea con De Janvry et al. (2001, p.14-15), podemos subrayar el estatus social y el capital social que se obtienen cuando se posee tierra y se logra ser considerado ‘patrón’. Hemos demostrado asimismo la importancia de la tierra como fondo de ahorro y reserva de capital, esencialmente a la hora de los procesos de herencia (solo en las fincas de mayor superficie se logra una distribución de capital que permite que varios hijos varones logren mantener el mismo sistema de producción que sus padres).

La segunda forma de medir los beneficios que se obtienen de la tierra es más general y concierne a la capacidad de cada tipo de productor de instaurar sistemas de producción que le permitan mantenerse en la zona a largo plazo con su familia generando ingreso familiar suficiente, además de un proceso de acumulación. Los patrones de evolución de los tipos de productores antes identificados nos dan pautas interesantes a este respecto, pues nos permiten identificar qué tipo de productores tienen más tendencia a migrar y bajo qué condiciones cada tipo logra o no logra mantenerse en el territorio. Identificamos tres categorías de productores que en algún momento migran al este:

- Jóvenes que en el proceso de herencia no reciben capital o tierra suficientes para convertirse en productores agropecuarios dentro de la zona (suelen ser hijos de ‘cacaoteros ganaderos pequeños’, de ‘cacaoteros agricultores pequeños’ y en cierta medida de ‘cacaoteros ganaderos medianos’).
- Jóvenes que reciben de sus padres capital para independizarse en otras zonas al este (únicamente hijos de ‘ganaderos patrones grandes y medianos’).

- Productores que implementan un sistema de producción en la zona pero no logran capitalizarse ni obtener ingresos suficientes y deciden vender para migrar al este (al terminar la guerra solían ser de cualquiera de los tipos, pero en los últimos veinte años suelen ser ‘cacaoteros ganaderos pequeños’, ‘cacaoteros agricultores pequeños’ y en cierta medida ‘cacaoteros ganaderos medianos’).

Es interesante notar que todos los tipos de productores pueden migrar en cierto momento de su trayectoria, sin embargo, la migración no siempre tiene la misma causa ni las mismas consecuencias en términos de mantenimiento de ciertos sistemas de producción en la zona. En el caso de los ‘ganaderos patrones grandes y medianos’, solo algunos hijos migran a raíz del proceso de herencia. La mayoría permanece en la zona, ya sea comprando tierras para implementar el mismo sistema de producción que sus padres, o retomando la finca familiar. Esto contrasta con lo que sucede con los otros tipos de productores, para los cuales la migración suele ocurrir tras una venta de tierra en la zona para comprar en otra zona al este. La tierra en venta por lo general la compran los ‘ganaderos patrones’ para ampliar su finca, o familias con mucho capital que se instalan en la zona procedentes del oeste del país. Existe de hecho un mercado de tierras muy dinámico, cuyos compradores casi siempre son los ganaderos patrones.

4.3. ¿Qué evoluciones pueden pronosticarse?

Las dinámicas históricas de evolución del territorio en su conjunto y de los diferentes tipos de productores en particular ilustran una tendencia hacia una especialización ganadera dentro del territorio, una concentración de tierra en manos de los productores ganaderos, y una expulsión de ciertos actores de la zona. De hecho, los productores característicos de la ruta ganadera dominante son los que logran mantenerse mejor. En cuanto a los productores cacaoteros, si bien parece que la producción de cacao —en particular cuando se inserta en las cadenas de las cooperativas— logra crear una alternativa válida para resistir a la ruta ganadera dominante, no queda claro aún si la ruta subalterna moldeada por estos productores logrará cambiar la dinámica territorial a mediano y largo plazo, es decir, si permitirá a los hijos de los productores cacaoteros actuales crear una ruta cacaotera sostenible en el tiempo.

En línea con nuestro enfoque de complejidad, pensamos que es imposible pronosticar las dinámicas futuras del territorio y sus actores. Lo único de lo que podemos estar seguros es que tenderán a continuar las dinámicas pasadas. Esta incertidumbre obedece en parte a que la relación entre mecanismos de acceso, dinámicas territoriales, patrones de evolución de tipos de productores y trayectorias individuales no es uni-direccional. Así como los mecanismos de acceso moldean todos estos procesos, estos a su vez moldean los mecanismos de acceso propiciando evoluciones distintas de las habidas hasta ahora. Por ejemplo, la dinámica concentradora de tierra y expulsora tiende también a debilitar ciertos mecanismos relacionales basados en las relaciones entre tipos de productores. Podemos ilustrar esto con tres situaciones específicas.

La primera tiene que ver con el mecanismo de vacas en mediería. La dinámica territorial que hemos descrito tiene como consecuencia la migración de los productores receptores de vaquillas en el área hacia zonas más al este, sin embargo,

estos mantienen relaciones importantes con la zona, y en particular con su antiguo patrón. La salida de estos productores de la zona, la necesidad de los ganaderos patrones de mantener ese sistema a fin de liberar espacio en sus fincas para el engorde de novillos, y el hecho de que el mecanismo de vacas en mediería exige confianza entre ambos participantes, conlleva de hecho a una migración hacia al este de las vaquillas entregadas bajo el sistema de mediería, extendiendo las relaciones de clientelismo a una escala geográfica mucho mayor.

La segunda tiene que ver con las relaciones laborales en la zona. El crecimiento de los ganaderos patrones en la zona implica una necesidad creciente, o al menos constante, de mano de obra externa. Como mencionamos antes, los productores que siguen la trayectoria asalariada de patio son los que aportan esa mano de obra. Para ellos, es crucial acceder a pequeñas parcelas de tierra mediante préstamo, mediería o alquiler a fin de mantenerse en la zona. Sin embargo, debido a la presión sobre el recurso tierra que imponen estos ganaderos patrones a fin de comprar terrenos en la zona y privilegiar los pastos sobre los otros usos de suelo, se ha restringido mucho la capacidad de los agricultores sin tierra de obtenerla mediante mediería, alquiler o préstamo. De hecho, hoy en día el alquiler solo subsiste en la zona alta, donde un dueño de tierra ausente de la zona alquila en pequeñas parcelas una finca de veinte manzanas, y el préstamo/mediería solo se mantiene en algunas de las fincas ganaderas de mayor superficie que todavía no han transformado toda su área en pasto. Esto ha obligado a ciertos patrones que no disponían de áreas para mediería o préstamo a aumentar la remuneración de la mano de obra asalariada a fin de contrarrestar para sus trabajadores la caída del ingreso proveniente de la agricultura.

La tercera tiene que ver con el acceso a mercados. El desarrollo de la cadena de cacao en la zona, en particular la organización alrededor de una cooperativa y la instalación de centros de acopio comunitarios permitió instaurar una trayectoria cacaotera que favoreció a los productores medianos y pequeños. Sin embargo, a diferencia del acceso a la cadena de la leche pasteurizada, el acceso a la cadena preferencial de cacao tiene pocas barreras, de modo que cualquier productor (sea o no sea socio de la cooperativa) puede vender su producto a los centros de acopio de la cooperativa. Esto ha incentivado a algunos ganaderos patrones a producir cacao. Así, el acceso al mercado del cacao dejó de ser un mecanismo de acceso que privilegiaba a los productores pobres, pero las consecuencias de ello aún están por verse.

Las dinámicas que puedan emerger de estos cambios son imprevisibles. No obstante, sostenemos que al explicitar y analizar esta relación bidireccional entre mecanismos de acceso y dinámicas de desarrollo, sean individuales o colectivas, lograremos entender las consecuencias de las políticas e intervenciones de desarrollo propuestas o establecidas sobre los patrones dominantes de desarrollo.

5. Conclusiones

Hemos ilustrado algunas de las evoluciones históricas sucedidas en una pequeña región agropecuaria dentro del territorio de la vía láctea, tanto en la esfera individual como en la colectiva. En particular hemos querido demostrar que el acceso a tierra está influido por esas dinámicas, y a la vez influye en ellas. Estas tendencias han propiciado la construcción de una ruta dominante de desarrollo

enfocada en la producción ganadera, cuyas características son que crea poca riqueza por unidad de superficie y genera desigualdad social y deterioro ambiental por el continuo avance de las actividades agropecuarias sobre las áreas de bosque. Sin embargo, hemos demostrado también que dentro de esta ruta dominante sigue habiendo espacio para instaurar patrones de evolución alternativos basados, por ejemplo, en la producción de cacao para mercados diferenciados, en el trabajo asalariado, en la agricultura de subsistencia y en la producción de patio. Podemos decir que los productores que implementan estos patrones alternos están construyendo y ampliando rutas de desarrollo alternativas a la ruta dominante de desarrollo de la vía láctea.

No obstante, nuestro análisis de los mecanismos históricos de acceso en el territorio ha demostrado que dichas rutas —y las actividades económicas que involucran— ocurren en un contexto socio-institucional poco favorable, en comparación con la ruta dominante. Esto ocasiona condiciones de inserción adversas para los productores que emprenden tales rutas alternativas respecto de los productores dominantes de la vía láctea. Sin embargo, nuestro posicionamiento es que estas rutas alternativas tienen mayor potencial para lograr un desarrollo territorial más inclusivo, equitativo y sostenible. Aun así, ni las políticas públicas ni las intervenciones de desarrollo implementados por ONG han logrado potenciar en grado suficiente estas rutas frente a la ruta dominante (ver la Parte III de este libro, sobre los territorios no ganaderos).

Por tanto, resulta fundamental *visibilizar* no solamente el mantenimiento, sino también el potencial de estas rutas de desarrollo en el territorio. Este capítulo intenta hacerlo enfatizando específicamente los aspectos concernientes al acceso a la tierra. Sin embargo, aún hace falta conocimiento sobre la integración de componentes que atañen a la institucionalidad, a las relaciones de poder, al ámbito social —y no solo a lo económico-productivo— como partes de la dinámica que condiciona la evolución de las rutas de desarrollo.

Además de visibilizar el potencial de estas rutas, también nos parece necesario mejorar las condiciones socio-institucionales en las cuales se podrían implementar. Para eso, tanto las instancias públicas de decisión como los organismos de desarrollo deben influir en los aspectos que privilegian la ruta dominante a expensas de las rutas alternativas. Argumentamos que es fundamental trabajar en las condiciones diferenciadas de acceso a tierra de cada tipo de productores, por ser esas condiciones las que pautan los patrones de evolución en el territorio. Esto implica centrar las intervenciones y políticas de desarrollo en los mecanismos de acceso a la tierra, tanto los basados en derecho como los estructurales y relacionales. Es vital que las organizaciones de desarrollo y las instancias decisorias del ámbito público elaboren propuestas más integrales y coherentes con las potencialidades y restricciones del territorio. Conocer y comprender cómo se vinculan y se influyen mutuamente todos estos mecanismos de acceso para generar las evoluciones del territorio en su conjunto y las trayectorias que emprenden las familias es por tanto crucial para elaborar intervenciones que privilegien una u otra ruta de desarrollo.

Agradecimientos

A VLIR-UOS (programa académico de cooperación para el desarrollo del Consejo de Universidades Flamencas) por hacer posible las investigaciones de doctorado que contribuyeron a este capítulo.

Referencias bibliográficas

- Apollin, F. & Eberhardt, C. (1999). *Análisis y diagnóstico de los sistemas de producción en el medio rural: Guía Metodológica*. Quito: CICDA-RURALTER y Camarem. Recuperado de: <http://www.avsf.org/public/posts/549/analisis-y-diagnostico-de-los-sistemas-de-produccion-en-el-medio-rural-guia-metodologica.pdf>
- Bastiaensen, J., D'Exelle, B., & Famerée, C. (2006). *Political arenas around access to land: a diagnosis of property rights practices in the Nicaraguan interior* (IDPM-UA Discussion Paper 2006.08). Antwerp: Institute of Development Policy and Management (IOB), University of Antwerp.
- Borras, S. Jr. (2007). *Pro-poor land reform. A critique*. Ottawa: University of Ottawa Press.
- Broegaard, R. J. (2005). Land tenure insecurity and inequality in Nicaragua. *Development and Change*, 36 (5), 845-864.
- Centro de Investigaciones Económicas de la Reforma Agraria (CIERA). (1981). La frontera agrícola. En CIERA (Ed.) *La Mosquitia en la revolución* (pp. 209-262). Managua: Autor.
- Centro para la Promoción, la Investigación y el Desarrollo Rural Social (CIPRES). (1991). *Agricultura migratoria y desarrollo sostenible en la producción campesina de Río San Juan. Diagnóstico base*. Managua: Autor.
- Coordinadora Nacional de Organizaciones Campesinas (CNOC). (2005). *Propuesta de reforma agraria integral*. Ciudad de Guatemala: Autor. Recuperado de: <http://www.cuc.org.gt/documentos/reformaagraria.pdf>
- De Janvry, A., Platteau, J.P., Gordillo, G. & Sadoulet, E. (2001). Access to land and land policy reforms. En A. de Janvry, J.P. Platteau, G. Gordillo & E. Sadoulet (Eds). *Access to land, rural poverty and public action* (pp. 1-26). Oxford: Oxford University Press.
- Duncan Powell, J. (1970). Peasant Society and Clientelist Politics. *The American Political Science Review*, 64 (2), 411-425.
- Flyvbjerg, B. (2006). Five misunderstandings about case-study research. *Qualitative Inquiry*, 12 (2), 219-245.
- Gonda, N., & Pommier, D. (2004). *Prevención y resolución de conflictos en torno a la tierra y los recursos naturales: Manual práctico de mapeo comunitario y uso de GPS para organizaciones locales de desarrollo*. Managua: Unión Europea. Recuperado de: http://www.agter.asso.fr/article50_fr.html
- Gómez, L. & Ravnborg, H.M. (2006). *Importancia del capital social para la organización local: un estudio de exploración sobre capital social en El Castillo, Río San Juan, Nicaragua* (Cuaderno de Investigación, 22). Managua: Nitlapan-UCA. Recuperado de: http://subweb.diis.dk/graphics/Subweb/IBESo/Publications/gomez_ravnborg_2.pdf
- Instituto Nacional de Información de Desarrollo (INIDE). (2001). *Tercer Censo Nacional Agropecuario*. Managua: Autor.

- Instituto Nacional de Información de Desarrollo (INIDE). (2011). *Cuarto Censo Nacional Agropecuario*. Managua: Autor.
- Kinloch-Tijerino, F. (2012). *Historia de Nicaragua*. (4ª ed.). Managua: Instituto de Historia de Nicaragua y Centroamérica.
- Larson, A. (2001). *Rainforest Conservation and Grassroots Development: If Ever the Twain Shall meet? - Peasant Colonists and Rainforest Conversion in the Nicaraguan Frontier*. (PhD Dissertation). Berkeley: University of California.
- Le Roy, E. (1996). La théorie des maîtrises foncières. En E. Le Roy, A. Karsenty & A. Bertrand (Eds.). *La sécurisation foncière en Afrique, pour une gestion viable des ressources renouvelables*. Paris: Karthala.
- Lévêque, F. (1986). Les processus de formation et les dynamiques des régions pionnières, les cas de la côte Atlantique nicaraguayenne et de l'Amazonie brésilienne. *Cahiers des Sciences Humaines*, 22 (3-4), 345-354.
- Maldidier, C., Ruiz, A., Artola, N., Antillon, T., Castillo, K. & Bilbao, J. (1993). *Tendencias actuales de la frontera agrícola en Nicaragua* (Informe de consultoría a solicitud de ASDI). Managua: Nitlapan-UCA.
- Maldidier, C. & Marchetti, P. (1996). *El campesino-finquero y el potencial económico del campesinado nicaragüense*. Managua: Nitlapan-UCA.
- Maldidier, C. (2004). Agricultural pioneer fronts, the crest of a far-reaching wave. The social and spatial dimension of lowland colonization in Nicaragua. En D. Babin (Ed.). *Beyond tropical deforestation. From Tropical Deforestation to Forest Cover Dynamics and Forest Development* (pp. 185-192). Montpellier: Unesco-Cirad.
- Mazoyer, M. & Roudart, L. (2002). *Histoires des agricultures du monde: Du Néolithique à la crise contemporaine*. Paris: Seuil.
- Merlet, P. & Merlet, M. (2010, noviembre). *Legal pluralism as a new perspective to study land rights in Nicaragua. A different look at the Sandinista Agrarian reform*. Documento presentado en la conferencia 'Land reforms and management of natural resources in Africa and Latin America conference', Universidad de Lleida, España. Recuperado de: http://www.agter.asso.fr/article554_fr.html
- Merlet, P. (2013, mayo). ¿Cómo (re)pensar intervenciones y políticas para fomentar un acceso equitativo a la tierra en Nicaragua? - Introduciendo el pluralismo jurídico como una nueva perspectiva para el estudio de los derechos de propiedad en Nicaragua. Documento presentado en el 'VII Congreso Interdisciplinario de Investigación', UCA, Managua, Nicaragua.
- Mordt, M. (2002). *Sustento y sostenibilidad en la frontera agrícola*. Managua: Matilde Mordt/Nitlapan-UCA.
- Pommier, D., Argüello, A. & Cisneros, H. (2006). *Validación y actualización del Índice de Seguridad de la Tenencia de la Tierra (ISTT) en Nicaragua, Informe final*. (Informe de consultoría para Programa de Apoyo Institucional al Gobierno de Nicaragua - Secretaría Técnica de la Presidencia - Ministerio Agropecuario y Forestal). Managua: PAINIC-SETEC-MAGFOR.
- Platteau, J.P. (1995). A Framework for the Analysis of Evolving Patron-Client Ties in Agrarian Economies. *World Development*, 23 (5), 767-786.
- Pujol, P., Sauri, D., Marti, C. & Pujadas, M. (1999). Cambios en el uso del suelo en el sudeste de Nicaragua 1983-1992. *Encuentro*, (51), 93-103.
- Ribot, J. C. & Peluso, N.L. (2003). A theory of access. *Rural Sociology*, 68 (2), 153-181.

- Rocha, J.L. (2011). Los jinetes del desarrollo en tiempos neoliberales (3): Segundo jinete: las ONG. *Envío*, (354). Recuperado de: <http://www.envio.org.ni/articulo/4400>
- Scott, J.C. (1972). Patron-Client Politics and Political Change in Southeast Asia. *The American Political Science Review*, 66 (1), 91-113.
- Spoor, M., Mendoza, O., Visser, E.J. & Bakker, R. (1989). Política de precios y de comercialización en Nicaragua (1979-1988). En R. Ruben & J. De Groot (Eds.). *El debate sobre la reforma agraria en Nicaragua* (pp. 317-354). Managua: Editorial Ciencias Sociales, INIES.

TERCERA PARTE

Rutas de desarrollo subalternas:
territorios no ganaderos
en la vía láctea

CAPÍTULO 3.1

Institucionalidad y rutas de desarrollo: las cadenas de frijol y cacao en Matiguás y Río Blanco

*Silvia Martínez Arróliga, Carmen Collado Solís,
Milagros Romero López*

1. Introducción

Una dinámica de acumulación ganadera es, a la fecha, el modelo de desarrollo rural predominante en la frontera agrícola de Nicaragua. Este modelo se caracteriza por ser extensivo en trabajo y capital, concentrador de tierra y generador de deterioro ambiental, desigualdad social y pobreza (véase Romero & Collado, 2013; y en este libro, los capítulos 2.2, de Polvorosa y 2.4, de Merlet et al.). Más aún, desde la perspectiva de algunos actores en las instancias decisorias¹, en municipios como Matiguás y Río Blanco, donde la ganadería es la actividad predominante, la inversión y las políticas públicas deben priorizar el fomento de dicha actividad y no otras dinámicas económicas, consideradas menos relevantes para el crecimiento económico del país.

En este contexto, resulta fundamental analizar otras dinámicas con potencial para viabilizar rutas de desarrollo alternativas a la actividad ganadera, que sean más incluyentes en términos de acceso a recursos, y sostenibles en lo social y lo ambiental. Por tanto, consideramos importante analizar las dinámicas del frijol y el cacao, al ser actividades con un peso importante en las estrategias diversificadas de las familias en Matiguás y Río Blanco (Romero & Collado, 2013). Ambas actividades han representado para las familias rurales (sobre todo para las más pobres, con poco o nada de tierra), una oportunidad para insertarse en espacios productivos, en razón de que los costos de su establecimiento y manejo son

1 Entrevista a funcionario de una organización de productores. Julio de 2013.

menores en comparación con la ganadería, y pueden establecerse en terrenos pequeños; sobre todo el frijol, que al ser un cultivo temporal, posibilita acceder a tierra mediante alquiler, mediería o préstamo.

El frijol y el cacao también representan para las familias productoras la oportunidad de participar en diferentes cadenas comerciales. Sin embargo, la mayor parte de las familias pobres suelen insertarse en cadenas tradicionales (menos competitivas en términos de calidad, volumen de producción y precio); y cuando logran insertarse en cadenas de valor (donde las actividades de la cadena son coordinadas por un actor o un grupo de actores y existen normas y estándares de calidad, mejores precios, prestación de servicios por parte de actores intermedios a los eslabones primarios, etc.), lo hacen en condiciones adversas. Ambas situaciones limitan las oportunidades de las familias para beneficiarse de su inserción a las cadenas. Por consiguiente, el objetivo de este capítulo es analizar de qué forma el ambiente institucional promovido por los actores que tienen poder (dentro y fuera de las cadenas) determina quiénes son los actores que pueden participar en determinadas cadenas y/o escalar hacia otras fases o hacia otras cadenas y bajo qué condiciones.

Por *ambiente institucional* entendemos el contexto institucional más amplio de una sociedad dada; por ejemplo, la totalidad de las ‘reglas del juego’ y los mecanismos de aplicación que ocurren en el lugar. North (1991, p.97) señala las “limitaciones humanamente concebidas que estructuran las interacciones políticas, económicas y sociales”. Es decir, el ambiente institucional consiste en las reglas políticas, sociales, jurídicas y morales que determinan y regulan el marco de producción, el intercambio y la distribución. Estas reglas incluyen tanto lo formal como lo informal.

Un elemento clave para entender las dinámicas de inclusión en las cadenas es el análisis de las relaciones de poder dentro y fuera de ellas, tomando en cuenta las organizaciones, redes (formales e informales) y regulaciones (sociales, políticas, económicos, etc.) que determinan el vínculo de los actores en las cadenas y por lo tanto, la distribución del valor generado entre los mismos. En este sentido, resulta importante cuantificar el valor agregado generado en las cadenas de ambos rubros, para evaluar las modalidades de inclusión de las familias campesinas en cada cadena.

El análisis que presentamos aquí es el resultado de un proceso investigativo desarrollado en los municipios de Matiguás y Río Blanco durante aproximadamente tres años, que dio como resultado dos estudios (el de Martínez, 2013; y el de Collado et al., 2014) que abordan más ampliamente estas reflexiones. Este trabajo parte de la necesidad de entender los factores que limitan o favorecen la inserción de los pobres en cadenas alternativas. Para llevar a cabo esta investigación se utilizaron métodos cuantitativos y cualitativos, partiendo del análisis de datos estadísticos oficiales provenientes de distintas entidades: Banco Central de Nicaragua (BCN); Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC); Instituto Nacional de Información y Desarrollo (INIDE); *Food and Agriculture Organization of the United Nations*, (FAO); Ministerio de Agricultura y Forestal (MAGFOR). Estos datos fueron complementados con información proveniente de un censo aplicado en 2012 en cinco comunidades del área de estudio, enfocado en el cacao y el frijol, número de miembros de los hogares, ingresos no agrícolas, etc.

Asimismo en el 2012 se efectuaron ocho grupos focales con familias productoras. Los temas abordados fueron los arreglos y/o términos que

condicionan los intercambios comerciales, así como las redes sociales, la mano de obra, los equipos y el capital financiero necesario para el manejo y establecimiento de ambos rubros. A partir de estos grupos focales fue posible identificar también a otros actores claves involucrados en las cadenas (intermediarios locales, intermediarios municipales y nacionales, representantes de cooperativas), con quienes se sostuvieron entrevistas semi-estructuradas durante el período 2012-2013. Asimismo, se hicieron entrevistas a actores institucionales (MAGFOR, y la Unión Nacional de Agricultores y Ganaderos, UNAG) para entender mejor los elementos que inciden en la configuración del ambiente institucional que favorece o limita la inserción de los pobres en las cadenas.

Gracias a estos instrumentos y haciendo uso de la metodología planteada en el *Manual Value Links* de la Agencia Alemana de Cooperación Técnica, GTZ (2007) fue posible construir un mapeo de las cadenas de frijol y cacao en la zona de estudio, e identificar el valor agregado generado en los primeros eslabones de la cadena. Sin embargo, es necesario reconocer las limitaciones de este análisis. En la medida de lo posible, el mapeo de la cadena debería extenderse hasta los consumidores finales, no obstante, por las dificultades para obtener información de los actores que participan en el último eslabón de comercialización-distribución y de aquellos vinculados a las estructuras estatales, el mapeo y el cálculo del valor agregado abarcan hasta el eslabón comercialización, e incluso en algunos casos el cálculo tuvo que inferirse de estadísticas nacionales y/o de actores presentes en eslabones previos.

El artículo consta de cuatro secciones. La primera es el marco teórico empleado en la investigación. La segunda es el análisis del rubro frijol, la cual parte de una caracterización general de la dinámica de producción en Matiguás y Río Blanco, seguida por la descripción de las cadenas de frijol, destacando los procesos de intercambio y transformación y los acuerdos institucionales establecidos en los intercambios. Asimismo se incluye una estimación del cálculo del valor agregado generado en estas cadenas. La tercera se estructura de modo similar a la segunda: se analiza el rubro cacao enfatizando las relaciones dentro de las cadenas, a diferencia del rubro frijol, donde se enfatizan las políticas comerciales del país. Finalmente, la cuarta parte recoge las conclusiones del estudio.

2. Marco teórico

Ambiente y acuerdos institucionales a lo interno y externo de la cadena; los vínculos con redes sociales particulares (políticas, familiares, de amistad); y la capacidad de negociación de los actores, son, entre otros, los elementos que permiten o limitan la inserción y/o participación de los actores a una o más cadenas de comercialización. La clasificación de las cadenas se hace no solo sobre la base de los procesos de transformación o agregación de valor al producto, sino también considerando el tipo de relaciones y acuerdos que establecen los actores en cada fase de la cadena (Alemán et al., 2012).

En el mercado se identifican cadenas tradicionales o productivas y cadenas de valor. En las primeras, las relaciones comerciales entre los actores son circunstanciales, no hay un actor o grupo de actores claves coordinando las actividades en la cadena

2 Como se verá más adelante, este concepto hace referencia a relaciones de poder entre los actores de la cadena.

o ejerciendo gobernanza² sobre los otros actores, no existen acuerdos *ex ante* entre compradores y vendedores acerca del producto (calidad, precio, volumen a entregar, etc.) y generalmente los productos se destinan al mercado local o nacional. Sin embargo, en este tipo de cadenas también es posible identificar a actores que brindan servicios a algunos de sus proveedores (por ejemplo, comerciantes locales anticipan dinero y/o insumos a productores y productoras), no obstante, al no hacer transformaciones significativas sobre el producto (por ejemplo, el frijol solo se limpia a mano y se empaca) y al ser los arreglos en una sola fase de la cadena, se siguen considerando cadenas tradicionales.

En cambio, en las cadenas de valor las relaciones entre los actores se caracterizan por ser estables en el mediano o largo plazo, hay coordinación entre estos actores a través de vínculos o nexos más fuertes y/o cooperativos, hay acuerdos en cuanto a las características del producto que se va a comercializar y los posibles términos de la transacción (precio, volúmenes, etc.), (Alemán et al., 2012), se identifica a un actor o grupo de actores ejerciendo gobernanza en la cadena, hay agregación de valor al producto a través de procesos de transformación o porque detrás de la concepción del producto hay significados o valores ideológicos³ (Bastiaensen et al., 2011), y se observa que quienes gobiernan proporcionan servicios a los proveedores.

Si bien las familias productoras se insertan en diferentes cadenas, a continuación profundizamos en el análisis de las cadenas de valor, dado que la participación de las familias en este tipo de cadenas supone obtener mejor precio por el producto y recibir servicios (asistencia técnica, financiamiento, etc.) para mejorar la calidad del producto y la captación de valor agregado, teniendo en cuenta el papel que desempeña en esto el ambiente institucional interno y externo de las cadenas.

2.1. El análisis de la cadena de valor

Participar en cadenas de valor supone, por una parte, tener acceso a mercados más dinámicos, que demandan un producto diferenciado y con mayor calidad (generalmente para el mercado externo) a fin de obtener mejores precios que en los “mercados al contado”⁴ de las cadenas tradicionales y la posibilidad de escalar en la cadena (en procesos, productos y/o funciones) o hacia otras cadenas (p. ej., de productos convencionales a orgánicos). Los procesos de escalamiento implican generar o aumentar el valor de un producto, así como la apropiación y/o distribución del mismo entre los actores que participan en la cadena. Así, la identificación de estrategias de escalamiento por parte de un actor o grupo de actores se percibe como una manera de cambiar las relaciones de poder dentro de una cadena (Laven, 2010).

Por otra parte, esta participación en cadenas de valor implica que los actores deben desarrollar relaciones más estables en el largo plazo, establecer acuerdos explícitos (verbales y/o por escrito), fortalecer redes sociales de confianza y cooperación, y crear condiciones (ambiente institucional, gobernanza, etc.) para aprovechar las oportunidades en el mercado y/o evitar la competencia a través de barreras de entrada dentro de la cadena (de una fase a otra) o fuera de ella

3 Por ejemplo, detrás de la producción y comercialización de cacao orgánico hay discursos e ideologías sobre la protección al medio ambiente.

4 Mercados en que los actores no tienen acuerdos (sobre precios, volúmenes, calidades, etc.) previos a la transacción comercial. Las negociaciones se hacen al momento de la compra-venta.

(impidiendo la participación de otros actores). Asimismo, la inserción en cadenas implica inversiones significativas para promover cambios tecnológicos y adquirir o mejorar conocimientos y/o habilidades.

Es importante enfatizar que si bien en términos relacionales la cadena de valor se concibe como una red que puede generar mejores oportunidades para pequeños productores o para la gente que participa en la generación de productos primarios, de hecho en muchas cadenas de valor hay “incorporación adversa” (Johnson, 2012) en el sentido de que los productores hacen mayores inversiones (económicas o de trabajo) a fin de mejorar la calidad para obtener mejores precios. Sin embargo, en la práctica estas inversiones no se traducen en más valor agregado para ellos. Aquí puede influir que los productores son objeto de sanciones (reducción del precio, merma en la cantidad de producto entregado⁵) por “falta de calidad”, pese a que en la práctica los mecanismos de medición de la calidad no son claros ni justos (p. ej., para medir la humedad del frijol el comprador no usa equipos, solo recurre a su experiencia empírica para determinar qué tan húmedo está el frijol). Asimismo, en algunos casos los productores terminan financiando las actividades de la cadena, porque ellos entregan la producción a los mayoristas o intermediarios y solo reciben el pago ocho días después, y en el caso del cacao, hasta treinta días después.

2.2. Gobernanza y relaciones de poder en las cadenas

Los acuerdos institucionales en las cadenas de valor determinan y a la vez son determinados por las estructuras de poder dentro y fuera de ellas. La participación de los actores en las arenas de negociación alrededor de las cadenas no se basan solo en “cambiar a una más gratificante posición funcional o para hacer un producto que tiene más valor añadido” (Hospes & Clancy, 2011, p.30), sino en una activa búsqueda de posiciones de ventaja en la distribución de los beneficios generados.

El análisis de la gobernanza provee un punto de entrada para entender las ventajas y desventajas que generan las estructuras de poder en cuanto a la inserción de los actores más vulnerables —que suelen ser las y los productores— a las cadenas, y permite entender asimismo la relación de poder por la cual algunos actores logran controlar las fases claves de la cadena, así como la renta generada en el proceso. Así, la gobernanza permite entender la conformación y el mantenimiento de la cadena en términos de inclusión-exclusión, generación y apropiación de valor y/o escalamiento, considerando en el análisis las relaciones y acuerdos (implícitos y/o explícitos) que se establecen entre los actores en un ambiente institucional determinado.

El papel de la relación de poder es reconocido por Gereffi (en Hospes & Clancy, 2011, p.29) al definir “la gobernanza como la autoridad y la relación de poder que determinan cómo se asignan y fluyen los recursos financieros, materiales y recursos humanos dentro de una cadena”. Por ello, el poder es el elemento clave para entender la gobernanza dentro y fuera de la cadena. En el análisis de la cadena global de valor, el poder se conceptúa como la capacidad de las empresas líderes (gobernadores) para controlar las fases claves en la cadena con el objetivo de controlar la generación y distribución de la renta. Cada socio es motivado por el interés propio de retener una ventaja para sí mismo, y para lograr es ideal estar

5 Por ejemplo, si un productor entrega 100 libras de producto y el comprador considera que no cumple los estándares de calidad, para compensar sus ‘pérdidas’ solo le paga 97 ó 98 libras.

en una posición de poder. “En consecuencia, la empresa con mayor poder busca minimizar sus costos de transacción, y el miembro menos influyente del canal es forzado a soportar la carga de aumento de los costos de transacción” (Williamson, en Belaya & Henrich, 2009, p.6).

“La naturaleza de las relaciones de poder presuponen una distribución asimétrica de poder entre los actores...” (Blau, en Belaya & Henrich, 2009, p.11). Esta posición asimétrica da a algunos actores más posibilidades para controlar las actividades en la cadena, especialmente porque ellos tienen más poder de negociación. Dicho poder es determinado principalmente por el acceso y/o control de diferentes bienes o capitales (social, humano, físico, natural y financiero). Incluso el acceso a la cadena se determina por el acceso al capital; por ejemplo, para gente que no posee tierra, la participación en iniciativas que promueven cadenas de valor de productos agrícolas o pecuarios es más difícil que para quienes tienen tierra propia, porque las relaciones con productores se entablan principalmente a través de cooperativas y/o asociaciones cuyos requisitos de entrada incluyen tener tierra propia. Una mejor posición en términos de acceso a recursos permite una mejor posición en términos de negociación dentro de la cadena para lograr escalamiento a otras fases, y fuera de la cadena para escalar a otras cadenas más rentables (por ejemplo, de la cadena de mercado nacional a una cadena de exportación).

La participación y las negociaciones de los actores están mediadas por ambientes institucionales específicos (leyes y regulaciones formales e informales) que por una parte refuerzan el poder de negociación de algunos actores al favorecer los canales de negociación en el ámbito local, nacional e internacional, y por otra parte desalientan las acciones de otros actores que podrían considerarse más débiles (por ejemplo, los agricultores) o que son fuente de competencia (por ejemplo, empresas intermediarias individuales reconocidas como exportadoras tradicionales) con el fin de excluirlos o ejercer poder sobre ellos.

Así, el análisis del ambiente institucional en que están insertas las transacciones y los acuerdos del mercado nos dan una idea del funcionamiento del mercado, no solo en términos de la regulación formal, sino también en términos de la “regulación social” (Johnson, 2012). Esto permite un mejor entendimiento acerca de la constitución de una diversidad de formas de poder, y especialmente de los procesos por los que los relativamente “menos poderosos” asignan, manipulan y subvierten la autoridad externa en su afán de defender y promover sus propios intereses y proyectos (Long, 2001).

En este sentido, “los gobiernos pueden limitar su papel a la mejora del entorno empresarial para las operaciones del sector privado y la prestación de servicios genéricos, o bien, pueden adoptar un papel más activo como facilitadores y promotores de la cadena de valor específica” (Altenburg, 2006, p.28). Las políticas y/o regulaciones implementadas por los gobiernos (por ejemplo, restricciones a la exportación) afectan directa e indirectamente la interacción de los actores y los términos de las negociaciones a lo interno de las cadenas (de manera particular) y en el mercado (de manera general). Las políticas y regulaciones también afectan a corto y largo plazo las estructuras de poder dentro y fuera de la cadena, pues determinan el fomento o la falta de fomento para determinado rubro, creando

6 La oportunidad de acaparamiento se considera un “mecanismo que genera desigualdad y consiste en la disposición de confinar un recurso de valor de producción para los miembros que están dentro de un grupo” (Tilly, 2006, p.10) y este mecanismo excluye de sus beneficios a los miembros de categorías subordinadas.

en algunos casos oportunidades de acaparamiento⁶ para actores que tienen fuertes vínculos con las estructuras del gobierno, y en otros casos mejorando la competitividad de la cadena en general (caso del cacao).

El empoderamiento de los actores más débiles de la cadena no solo requiere que los productores participen en un amplio rango de actividades de la cadena (integración vertical), sino también que estén involucrados en la gestión de la cadena (...) Esta noción de empoderamiento es también relevante para entender y posiblemente influenciar, en el largo plazo, las tendencias de inclusión y exclusión (Laven, 2011, p.122).

3. El caso del frijol

3.1. Dinámicas de producción y comercialización: políticas y ambiente institucional

Nicaragua históricamente ha producido y comercializado frijol rojo, siendo sus principales mercados, además del ámbito doméstico, Centroamérica y Estados Unidos. Sin embargo, desde que Venezuela vende petróleo a Nicaragua en términos preferenciales, el país paga con productos agrícolas (Álvarez, 2013), entre ellos el frijol negro, cuya producción y comercialización desde el 2008 ha empezado a tener relevancia para el país y para las familias rurales (Martínez, 2013). Esto, sumado a las restricciones a la exportación de frijol rojo en el año 2010 (Alemán et al., 2012; Martínez, 2013) ha significado una reestructuración del ambiente institucional, de las dinámicas de poder y por ende de los acuerdos institucionales internos y externos de las cadenas en torno al frijol.

La restricción a la exportación para garantizar un adecuado abastecimiento en los hogares (urbanos) y los consiguientes precios bajos al consumidor han creado brechas que también han afectado el nivel de precios al productor (Alemán et al., 2012), y que igualmente tiene efectos negativos para los pobres rurales, pues además de que se les reducen las posibilidades de participar en la actividad de comercialización, se les reduce asimismo su capital financiero⁷. Pese a que existe un actor gubernamental (Empresa Nacional de Alimentos Básicos, ENABAS) que presta servicios financieros para la producción de frijol rojo y acopia un importante porcentaje (10%) de la producción nacional para la comercialización interna, su capacidad económica no basta para aumentar el acopio de frijol ni para regular los precios en el mercado.

Además, la política de restricción a las exportaciones de frijol rojo significó cambios en la estructura de comercialización del frijol y pérdidas de capital financiero para los actores involucrados, principalmente en las fases de producción. Por un lado, se redujo la competitividad de las cadenas de frijol rojo, desalentando la participación de actores tradicionales externos (p. ej. comerciantes hondureños y salvadoreños), lo que ralentizó la dinámica de compra-venta en el mercado: “las transacciones comerciales eran más dinámicas, comprando y vendiendo quinientos

7 El capital financiero se refiere a las existencias de dinero a las que los hogares tienen acceso (Ellis, 2000).

quintales el mismo día, y después de las restricciones esta misma cantidad se vendía en una semana” (entrevista a comerciante, mercado Guanuca, julio de 2013).

Esta situación, por una parte, es causada por la saturación interna del mercado debido a los excedentes de producción a inicios del 2011 (cosecha de apante), y por otra parte, porque los países regionales (Honduras, Costa Rica y El Salvador) aumentaron sus áreas de producción después de la escasez causada por las restricciones a la exportación en Nicaragua. Además, El Salvador y Estados Unidos buscaron otros proveedores tales como Etiopía y China, para evitar desabastecimiento (UNAG, s.f.).

Por otra parte, se estimula la política de fomento a la siembra de frijol negro mediante la prestación de servicios de financiamiento y provisión de insumos a través de canales de comercialización cuyos actores tienen vínculos de comercialización con actores que tienen vínculos gubernamentales.

3.2. Dinámica de la producción de frijol en Matiguás y Río Blanco

La dinámica de producción de granos básicos en este territorio está muy vinculada con la ganadería extensiva y con el establecimiento de pastos para el ganado. Esta correlación se explica cuando los campesinos sin tierra o con poca tierra recurren a productores propietarios de grandes extensiones (mayormente ganaderos) a fin de obtener terrenos en alquiler o en mediería donde cultivar frijol; ellos ‘limpian’ las parcelas y las dejan listas para implantar pasto destinado al ganado.

Otra práctica frecuente en zonas ganaderas es que los pequeños productores con tierra producen granos básicos aprovechando las condiciones climáticas favorables de la zona, para luego empastar la finca y vender estas parcelas (ya sea por motivación propia o por presiones de grandes ganaderos) a un mayor precio, ya que han sido ‘mejoradas’; luego migran al este del país, donde la tierra tiene menor precio, a fin de capitalizarse nuevamente (Alemán et al., 2012).

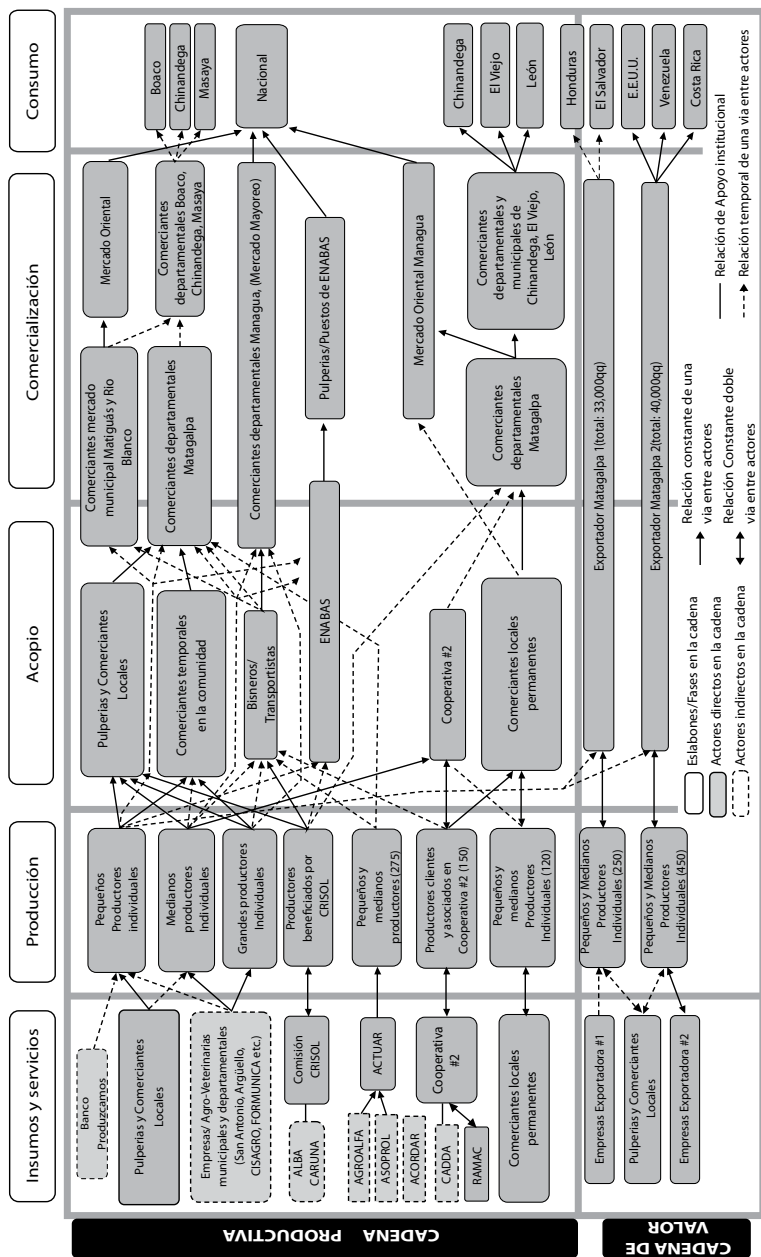
A continuación se describen las cadenas de frijol, se analizan las rutas de comercialización según el destino del frijol, así como el tipo de relaciones que construyen los actores para participar en la producción y/o comercialización del grano.

3.3. Descripción de la cadena

En la comercialización del frijol rojo participa una gran variedad de actores, desde la provisión de insumos hasta la comercialización, dada la relativa facilidad de acceso a las actividades de producción y comercialización; esta diversidad de actores evita que el poder se concentre en un solo actor o grupo de actores. Por ello, no se identifica a lo interno de la comercialización una sola cadena con un solo gobierno que establezca las reglas del juego y que determine quiénes posibilitan/ limitan el escalamiento. Sin embargo, a partir de la política de restricción se ha creado un ambiente institucional que es más favorable para los actores que participan en la cadena de frijol negro, más que para la de frijol rojo.

La ilustración siguiente muestra la representación asignada para cada una de las cadenas encontradas en la comercialización del frijol rojo en Matiguás y Río Blanco; refleja las rutas que sigue el producto y el tipo de relaciones entre los actores en cada fase o eslabón.

Gráfico 1: Mapa de las cadenas productiva y de valor del frijol rojo en Matiguás - Río Blanco, para el ciclo 2012-2013



Fuente: Elaboración propia basada en entrevistas individuales y grupos focales (2012 a 2013).

3.3.1. Provisión de insumos y servicios

Aunque los insumos y servicios necesarios para el establecimiento del frijol rojo no varían entre las tres cadenas (insumos químicos, semilla y tierra⁸), sí existen diferencias en cuanto a la forma en que son adquiridos por los productores, y en algunos casos, en cuanto al tipo de semilla que se utiliza. En la cadena productiva tradicional, la provisión de insumos químicos y semilla por lo general se hace en forma individual, a través de: (i) comerciantes locales (temporales y/o permanentes); (ii) comerciantes municipales, departamentales; (iii) empresas agro-veterinarias; (iv) cooperativas. En el caso de los comerciantes locales, suelen vivir en las mismas comunidades que los productores, por lo que les facilitan algunos insumos al crédito, que pueden ser pagados con frijol al salir la cosecha, gracias a la confianza establecida entre ambos (aunque a un precio mayor que el que ofrece otros dos tipos de proveedores). Los acuerdos son verbales, y en algunos casos les proveen a los productores semilla criolla bajo la modalidad ‘libra por libra’⁹ y además, realizan préstamos con montos variables de dinero para el establecimiento del cultivo. El productor se compromete a pagar a la salida de la cosecha el monto financiado, y en caso de que los precios sean atractivos, a vender cualquier excedente a este comerciante. Al igual que estos comerciantes, la Cooperativa 2 brinda servicios de provisión de insumos, sin embargo, los trámites deben hacerse con más de un mes de anticipación, mientras que con los comerciantes la respuesta es inmediata.

Cuando se trata de abastecerse de los comerciantes municipales, departamentales y empresas agro-veterinarias, los productores compran los insumos al contado, sin acordar de antemano el precio y sin recibir ningún servicio adicional. Aunque los insumos que ofrecen estos comerciantes sean más baratos, la falta de liquidez de la mayoría de los productores hace que este servicio solo resulte asequible a los productores más grandes (con mayor capital). Destaca asimismo la importancia de las redes familiares para la provisión de semillas en calidad de préstamo.

Ahora bien, desde 2011 el gobierno empezó a implementar su Programa Cristiano, Socialista y Solidario (CRISSOL), el cual estimula la organización de productores en “grupos solidarios” para financiar el establecimiento de una o dos manzanas de frijol rojo por productor, mediante un contrato de ‘adelanto’ con los productores que lo soliciten. En esta iniciativa el crédito lo provee la Cooperativa de Ahorro y Crédito Caja Rural Nacional (CARUNA), mientras que el actor estatal Empresa Nicaragüense de Alimentos Básicos (ENABAS) garantiza la recuperación del crédito a través de la compra del producto (entrevista a funcionario público, junio de 2013; Cáceres, 2014). Si bien los productores opinan que el monto que provee CARUNA es pequeño (3,623 C\$), lo valoran como ‘muy importante’, al no haber otras formas de financiamiento formal para la producción de frijol en razón de que se considera una actividad altamente riesgosa. Sin embargo, esta iniciativa ha sido limitada, puesto que solo incluye a productores que participan en las asociaciones políticas vinculadas al gobierno (Gabinetes del Poder Ciudadano, GPC) (Martínez, 2013).

8 En el siguiente inciso se abordan las barreras que encaran los productores para acceder a tierra.

9 Esta modalidad implica que por cada libra de frijol que el productor recibe en adelanto; deberá entregar dos libras al comerciante a la salida de la cosecha.

En la cadena de valor se desarrolla una situación similar, ya que las empresas exportadoras ‘habilitan’ a varios productores mediante la firma de convenios donde se establece la entrega de paquetes de insumos y semilla certificada valorados en 200-250 USD. Estos convenios por paquetes de insumos son más frecuentes en el caso del frijol negro, puesto que a los intermediarios nacionales les interesa fomentar la siembra del grano que no es de consumo nacional.

Este fomento de la cadena de frijol negro ha permitido mejorar los rendimientos promedio por manzana: de 10 quintales (qq) en 2009 a 15 qq en 2012; mientras que en el caso de frijol rojo, los rendimientos promedios se mantienen en 12 qq/mz (MAGFOR, 2013). En la producción de frijol rojo hay cierto nivel de prestación de servicios (ENABAS, intermediarios locales) aunque a pequeña escala, y a diferencia del frijol negro, no se brinda ningún incentivo en términos de precios para utilizar semillas certificadas, debido a la volatilidad de los precios del frijol rojo. Esta situación desincentiva a los actores intermedios a invertir en asistencia técnica.

Para algunos actores que participan en la comercialización de frijol rojo y negro, los municipios de Matiguás y Río Blanco no son propicios para la siembra de frijol debido a la humedad del terreno, por consiguiente, el ganado y la producción de leche son las actividades que deben ser promovidas (entrevista a funcionario de una organización de productores, julio de 2013). Sin embargo, aunque la producción de ganado es una actividad importante en los dos municipios, también las actividades agrícolas desempeñan un papel relevante en las estrategias de las familias rurales. El 80% de las familias rurales participan en la producción de frijol, en comparación con el 38% de las que participan en las actividades pecuarias (Romero & Collado, 2013).

Por tanto, el fomento de la producción de frijol significa que más familias puedan participar en las operaciones comerciales en el mercado, y al mismo tiempo, desalentar esta actividad reduce los activos de los pobres rurales. Asimismo, la producción de granos en estos municipios es importante para algunos compradores (ENABAS, exportadores en Matagalpa) que consideran que la cosecha de apante de esta zona es ‘buena’ en términos de calidad y volumen producido.

3.3.2. La tierra: clave para la inserción en las cadenas

El frijol es un rubro que permite la inclusión social de familias rurales pobres en la actividad productiva, ya sea que tengan poca tierra o que no sean propietarias de la misma. Sin embargo, el acceso a este recurso se ve cada vez más tensionado porque los dueños de la tierra están apostando más por actividades económicas consideradas de alto valor, como el cultivo de cacao, el café y la ganadería. Además, cada vez más familias recurren a alquilar tierra, sobre todo familias jóvenes que no han recibido herencia o no pueden comprar tierra (véase en este libro el capítulo 2.4 de Merlet et al.). Por ello, tanto en el alquiler como en la mediería los términos de intercambio han experimentado en los últimos años modificaciones que dificultan (o incluso imposibilitan) el acceso de los más pobres a la tierra.

La mediería y el préstamo de tierra ocurren entre productores que tienen relaciones de confianza por vínculos familiares, de amistad o de trabajo. Los préstamos de tierra se hacen entre parientes cercanos, por ejemplo, de padres a hijos o hijas, o entre hermanos y hermanas, o de empleador a empleado cuando hay muchos años de relación. Estos préstamos suelen retribuirse en forma de mano de obra para el cultivo del frijol o de otros rubros.

3.3.3. Producción

El frijol es uno de rubros en los que participan todos los grupos de productores. Sin embargo, la lógica en la producción del frijol está muy condicionada por la gama de actividades que realizan estas familias y las dinámicas del territorio en que se encuentran y que constituyen por tanto sus estrategias de vida (Alemán et al., 2012; Romero & Collado, 2013). Así, se identifican al menos dos grupos de productores: (i) los grandes productores y (ii) los pequeños-medianos productores.

Para los grandes productores, la actividad pecuaria es la principal en su gama de actividades, y poseen fincas de más de 60 mz. Sin embargo, por haber serias restricciones de mano de obra, emplean la estrategia de ceder terrenos a trabajadores temporales y contratados para la siembra de frijol de consumo y/o para trabajarlos en mediería, a fin de asegurarse esa mano de obra para la ganadería o el café. Asimismo, el incremento en los precios del frijol puede motivar a estos productores a sembrar frijol en mediería con algunos pequeños productores, y en menor proporción, a alquilarles tierra.

Por otro lado, la gama de actividades del segundo grupo incluye la crianza de aves de patio y cerdos, el cultivo de granos básicos (maíz y frijol) y la venta de fuerza de trabajo. Las mayores restricciones que enfrentan las familias de este grupo son de acceso-acumulación de capital financiero y de tierra; hay familias sin tierra y otras que tienen poca tierra. En los últimos cinco años el cultivo de frijol ha llegado a ser para estos productores una importante oportunidad para generar ingresos, debido a los atractivos precios de comercialización del grano (por la demanda para la exportación) y la posibilidad de acceder a tierra por alquiler o en mediería, etc. Sin embargo, dada la escasez de capital para cubrir los costos de la tierra y de los insumos, estos productores suelen sembrar menos de dos manzanas de frijol.

3.3.4. Acopio y comercialización

A partir de 2008 hubo un auge en los precios del frijol (salvo en el ciclo de apante 2012-2013, cuando cayeron los precios); a esto se suma el hecho de que son pocos los acuerdos/ arreglos preestablecidos entre productores y acopiadores, y que el acopio de frijol requiere relativamente poca complejidad técnica¹⁰; estos factores propician la intervención de varios actores en la fase de acopio, cuya participación, como veremos más adelante, también suele extenderse al eslabón de comercialización.

En general los productores de frijol reconocen que para que su producción sea aceptada por los acopiadores debe cumplir ciertos requisitos de calidad: (i) grano ‘seco’; (ii) limpio (sin basura ni terrones); (iii) de una sola variedad; (iv) de un mismo tamaño y color (grupos focales El Corozo, Las Mercedes y Cosmapa, 2012). Sin embargo, en general en las dos cadenas los compradores de frijol determinan subjetivamente la calidad del grano, dejando poco o ningún margen para negociar los precios: “Eso te doy, si no [te gusta], llévate [tu producto]” (grupo focal, El Corozo, 2012).

10 Los procesos de transformación a que se somete el frijol producido y comercializado en Matiguás y Río Blanco se limitan a la limpieza, empaquetamiento y traslado del grano.

En el caso de la cadena productiva, durante la época de cosecha del frijol se presenta una gran cantidad de actores: comerciantes temporales y/o permanentes locales, *bisneros*¹¹, pulperos y comerciantes de granos municipales. Estos acopiadores compran el grano al contado, sin acordar previamente precios y sin proveer ningún tipo de servicio adicional. El precio que adjudican al frijol depende sobre todo de dos factores: (i) la información que manejan sobre los precios del frijol en los mercados municipales y departamentales; (ii) la calidad (pureza y homogeneidad) del grano, pues si la producción o parte de ella no cumple los estándares, se aplican sanciones que van de 10 a 30 C\$ de sisa por cada quintal. En ocasiones, algunos comerciantes foráneos ofrecen un sobreprecio de hasta 40 C\$ por quintal respecto de la competencia; sin embargo según algunos productores esto no se traduce en mayores márgenes de ganancia para ellos, pues existen comerciantes que ajustan las balanzas para escamotear hasta diez libras de frijol por cada quintal pagado (entrevistas a productores en La Ceiba, junio de 2013). Una vez que estos comerciantes han culminado el proceso de compra de frijol en la zona, trasladan el volumen acopiado a los mercados municipales de Río Blanco y Matiguás, o bien al mercado de Matagalpa o a otros departamentos (Managua, Boaco, Chinandega o Masaya), donde lo venden a mayoristas con quienes previamente se informaron sobre el comportamiento de los precios.

Un caso particular en la cadena productiva es el acopio que hace ENABAS¹². Esta institución, junto a otros actores (MAGFOR, INTA, Ministerio de Economía Familiar y ‘líderes comunales’) que integran los GPC, establecen un plan de acopio donde se plantea el volumen meta que será recolectado por los acopiadores de ENABAS en los municipios (entrevista a técnico de institución pública, junio de 2013). Así, ENABAS asegura tener presencia en el territorio nacional durante las tres temporadas de producción de frijol, dado que su capacidad de acopio se limita al 10-12% de la producción nacional.

El Estado, a través de ENABAS, intenta crear un ambiente institucional favorable para la inserción de pequeños productores (mayor precio por quintal a los productores¹³) a fin de beneficiar a los consumidores finales. Para ello emplea mecanismos de abastecimiento al mercado doméstico en épocas de escasez, al mismo tiempo que procura evitar aumentos drásticos de precio (mediante subsidios a los consumidores, restricciones a la exportación). Sin embargo, no todos los productores pueden participar en la cadena de ENABAS, por ser una red cerrada en el sentido de que todas sus estructuras tienen vínculos de afiliación política, y aquellos productores o comerciantes que no pertenecen a esa misma afiliación no pueden vender su producción a ENABAS. Dada la reducida capacidad de acopio de esta empresa, incluso a aquellos que son parte de esta red de ‘afiliados políticos’ se les limita el volumen de venta.

En el caso de la cadena de valor, las empresas exportadoras cuentan con una red de acopiadores contratados que se encargan de recuperar los créditos concedidos a los productores que fueron habilitados para producir frijol mediante ‘convenios’.

11 Llamen ‘bisneros’ (del inglés *business*) a las personas que llegan a las comunidades a vender productos diversos (p. ej., utensilios para el hogar) y compran el rubro que esté en cosecha para venderlo en los centros urbanos

12 ENABAS acopia una parte del frijol a través de relaciones establecidas en la cadena productiva y en la cadena de valor.

13 El quintal se les paga hasta a 50 C\$ más que al resto de comerciantes de la zona.

Estos acopiadores recuperan una cantidad de frijol equivalente al monto del crédito, y si los precios son atractivos en el momento, compran los excedentes al precio del mercado de Matagalpa. También compran frijol de cooperativas y productores individuales con quienes no tienen compromisos preestablecidos de compra-venta. En este caso, el intercambio comercial se hace al contado, igual que en la cadena productiva. Si el frijol no cumple los estándares de calidad establecidos por las empresas (similares a los mencionados arriba), los acopiadores aplican una sanción: restan de 10 a 30 córdobas por quintal, según la merma en la calidad del grano.

Una vez recibido el frijol en la planta industrial de estas empresas exportadoras, pasa por procesos de limpieza, revisión de calidad y empaque mucho más rigurosos que los que aplican otros comercializadores. Las transacciones se hacen por contrato de compra-venta, donde se establecen los términos del intercambio (volúmenes, precios y formas de pago). Los precios se negocian con los compradores conforme al monitoreo que hacen las empresas de los precios en el mercado nacional e internacional. Los principales destinos de comercialización del frijol acopiado por estas empresas son el mercado hondureño, salvadoreño, venezolano y estadounidense. En este tipo de cadenas, la generación de valor y el control del mismo están determinados tanto por los procesos de transformación primaria (limpieza, empaquetamiento) como por la capacidad de los exportadores para participar en los mercados internacionales, si bien existen políticas de restricción a la exportación.

Algunos actores que participan en las cadenas tradicionales de frijol rojo desarrollan una situación similar a la que ocurre en la cadena de valor en la fase de acopio. Luego de habilitar a un grupo de productores ‘de confianza’ con la modalidad ‘libra por libra’ y/o con la provisión de créditos (esto último solo a algunos), los comerciantes recuperan el monto invertido cuando los productores entregan el volumen de frijol equivalente al monto prestado. También acopian el excedente para venderlo mayormente a compradores de mercados de Matagalpa y Managua, y en menor proporción a otros comerciantes provenientes de Boaco, León, Chinandega, etc. Sin embargo, en lo que concierne a los precios pagados a los productores, las condiciones para establecerlos son las mismas que en la cadena productiva: (i) el intermediario local / municipal se informa de los precios del mercado antes de comprar al productor; (ii) los parámetros para medir la calidad son subjetivos, lo que puede conducir a sanciones a los productores por deficiencias en la limpieza y pureza del grano. Por lo general la limpieza y el empaque no son de calidad industrial, como sí lo son en la cadena de valor.

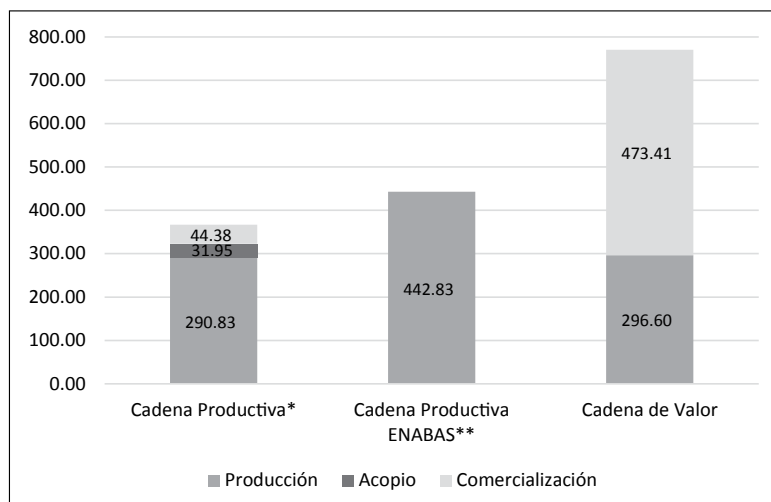
Estos acopiadores de las comunidades a su vez venden el frijol a comerciantes mayoristas, con quienes han entablado en el transcurso de los años relaciones de confianza de modo tal que por teléfono concuerdan precio, volumen y costos de transporte (este gasto usualmente lo asume el vendedor de frijol).

A diferencia de los productores, en general en las cadenas los acopiadores, comerciantes mayoristas y empresas exportadoras reducen riesgos de pérdidas al informarse con sus compradores potenciales sobre el precio que están dispuestos a pagar por el frijol, y si bien esta medida minimiza su vulnerabilidad, no garantiza que estén exentos de pérdidas, pues no todo el frijol que acopian tiene un mercado asegurado, por tanto, al igual que los productores, deben lidiar con las caídas del precio. Para los productores, la desventaja de acceso a la información y la necesidad de obtener liquidez para solventar sus necesidades son factores adversos para su inserción en la cadena (Johnson, 2012).

3.4. Distribución del valor agregado

A fin de evaluar si se produce o no un *escalamiento inclusivo* en las tres cadenas identificadas, presentamos la distribución del valor obtenido en cada eslabón de las cadenas.

Gráfico 2: Distribución del valor agregado (C\$) de un quintal de frijol en las dos cadenas



*En el eslabón producción se presenta el valor agregado obtenido por un pequeño productor de frijol.

**Solo se presentan los datos del eslabón producción de quienes comercializan por medio de ENABAS.

Fuente: Elaboración propia basada en entrevistas con personal administrativo de empresas exportadoras, comerciantes y productores, 2013.

El gráfico anterior muestra que en lo que se refiere al eslabón producción casi no existen diferencias en cuanto al valor agregado —y por tanto, en los beneficios económicos— que obtienen los productores, sea cual sea la cadena en que se encuentren insertos. Si bien la cadena de valor promete a los productores mayores beneficios que la cadena productiva en términos de provisión de adelantos para el establecimiento del cultivo y mayor estabilidad en los intercambios al ‘garantizar’ la compra de la producción de frijol, no puede decirse que la participación de los productores en esta cadena se traduzca en una oportunidad de escalamiento inclusivo. En este sentido, los principales factores que determinan el poco valor agregado que se obtiene por quintal en el primer eslabón de las cadenas son los altos costos de producción, las sanciones por deficiencias de calidad del grano y la poca (o nula) capacidad de los productores para negociar los precios. Incluso en la cadena de valor, donde el total del valor generado en cada fase de la cadena representa casi el doble del valor obtenido en la cadena productiva, la mayor parte del valor (más del 60%) es acaparado por las empresas exportadoras encargadas de las fases de acopio, transformación y comercialización del grano, lo que no implica ninguna ventaja remunerativa para los productores insertos en esta cadena.

Sin embargo, en lo que respecta al valor obtenido en la producción, cabe destacar el caso particular de la comercialización a través de ENABAS dentro de la cadena productiva. Los pocos productores que logran insertarse en redes comerciales con esta institución logran obtener un 50% más de valor por su producción que el resto de productores de frijol. No obstante, tales beneficios en la comercialización obedecen a razones políticas (clientelistas) y no a que las relaciones de poder entre los actores sean más equilibradas, puesto que no se sabe con certeza quiénes de los productores involucrados en las afiliaciones partidarias lograrán acceder realmente a esta oportunidad comercial tan cerrada.

3.5. Barreras y oportunidades para la inserción a las cadenas de frijol

Sin duda la producción de frijol constituye un potencial de inclusión para los más pobres, pues además de su función en la seguridad alimentaria y la posibilidad de obtener buenos ingresos (cuando hay precios superiores a los USD 50 por qq), requiere menos de mano de obra y menos inversión monetaria que otras actividades agropecuarias. Gracias a su estacionalidad, el rubro facilita la participación de campesinos sin tierra (por medio de alquiler, mediería, o préstamo del recurso) y de campesinos con poca tierra (que pueden emplear el recurso en otras actividades económicas de mayor valor).

En general, tanto en la cadena tradicional como en la de valor, es posible cumplir los requisitos de los compradores, ya desde el eslabón de producción, puesto que no son muy estrictas las especificaciones (es decir, el nivel de transformación); por consiguiente, no se necesita mucha coordinación explícita entre los actores para concretar las transacciones. En tales circunstancias, la expectativa sobre el precio es un factor clave en las relaciones entre los actores de la comercialización del frijol. No obstante, como hemos visto en la descripción de las cadenas y la estimación del valor agregado bruto, en el eslabón de la producción es donde se presentan mayores dificultades, tanto en el ámbito productivo como en la creación de oportunidades de participación en intercambios comerciales más beneficiosos.

En la fase productiva, los rendimientos del frijol alcanzan valores promedio de producción de quince quintales por manzana en la temporada de apante (entrevistas en Las Mercedes, Cosmapa y El Corozo, 2012-2013). Sin embargo, este valor puede reducirse o incrementarse mucho en razón de cuatro factores clave: (i) el riesgo de afectaciones climáticas; (ii) la (no) aplicación de algunos insumos que pueden potenciar la productividad (p. ej., fertilización); (iii) el hecho de contar (o no) con mano de obra para el cultivo en tiempo y forma; (iv) las condiciones físicas (des)favorables de las parcelas para el establecimiento del frijol.

El segundo y el tercer factor están muy vinculados con el acceso a capital financiero y de trabajo, pues el objetivo primordial de los productores más pobres es garantizar la seguridad alimentaria familiar, por consiguiente, tratan de no incurrir en gastos de mano de obra y de insumos. Asimismo, la falta de liquidez monetaria durante la época de siembra limita su capacidad de contratar mano de obra y de adquirir insumos para el cultivo.

En lo que atañe al cuarto factor, ya mencionamos que el acceso a la tierra es clave en la producción de frijol, pero además, para las familias sin tierra es necesario también que la parcela tenga las *características adecuadas* para establecer el cultivo.

En un mercado de tierra cada vez más competitivo, quienes logran ‘reservar’ las ‘mejores’ parcelas¹⁴ en tierra alquilada son quienes tienen vínculos de consanguinidad o amistad con los dueños de la tierra, o bien, quienes pagan por adelantado hasta un año de alquiler (grupos focales en Cosmapa y El Corozo, 2012). Sin embargo, algunas familias de productores (usualmente los más pobres) no logran acceder a parcelas con estas características ‘óptimas’, y deben conformarse con lo que les asigne el dueño de la tierra, lo que incrementa el riesgo de pérdida de cultivos (por afectaciones climáticas) así como incrementa los costos para quienes ya son los más vulnerables.

Cabe reiterar que pese a todas las barreras y riesgos implícitos en el cultivo y comercialización del frijol, abstenerse de cultivarlo no es una opción para las familias más pobres, puesto que su estrategia de vida tiene como objeto primordial garantizar la seguridad alimentaria del hogar, misma que no podría garantizarse recurriendo a comprar el grano (al contado y en efectivo) en las pulperías de las comunidades, por los altos precios que puede alcanzar el grano, o bien por la escasa liquidez monetaria que sufren estos hogares.

En lo que respecta a la inserción en la fase de comercialización, no existen limitantes para los productores, sin embargo, la falta de redes ‘más confiables’ para la comercialización y la incipiente o nula capacidad de negociación de los productores en cuanto a precios y términos de venta (volumen y calidad principalmente) hacen que la mayoría de ellos participen en condiciones adversas en la cadena productiva tradicional, a través de acopiadores locales y foráneos, dado que no logran captar casi nada de las ventajas en las cadenas de valor.

Si bien en la cadena de valor existe un mayor nivel de confianza, acuerdos preestablecidos entre productores-acopiadores y mayor intercambio de información sobre los términos de los arreglos, no puede afirmarse que esta cadena constituye una oportunidad de escalamiento inclusivo para los productores, puesto que carecen de poder para negociar volumen, calidad y precio, por tanto, no logran un importante margen de valor generado en cada proceso de la cadena. Aunque ninguno de los actores que participan en las dos cadenas puede controlar todo el proceso de producción, transformación y comercialización del frijol, no significa que todos comparten los mismos riesgos de pérdida, ya que antes del acopio varios actores de los últimos eslabones (comercialización) cuentan con mecanismos para maniobrar ante posibles pérdidas, por ejemplo, información sobre comportamiento de precios y destinos potenciales de venta. Es asimismo desigual la distribución del valor agregado bruto creado en las cadenas, siendo los productores quienes menos reciben de los ingresos generados (ver el Gráfico 3).

Cabe enfatizar que el Estado ha desempeñado un papel destacado en los cambios internos de las cadenas, en el comportamiento de la demanda del frijol rojo en el mercado y en la crisis de los precios en 2013, debido a su política de restricción a la exportación. A su vez, estos cambios internos han ocasionado que los productores reestructurasen la siembra de frijol rojo, pues en el ciclo de apante 2013-2014 consideraban este rubro una potencial fuente de descapitalización para la familia; por ello, muchos decidieron sembrar frijol negro. La idea subyacente es que además de que el frijol negro es financiado mediante paquetes de insumos,

14 Son las ubicadas en zonas altas o con pendientes pronunciadas (para reducir riesgos de inundación) y con suelos poco pedregosos (para no aumentar los gastos por limpieza y desyerbe).

los precios no han caído tan drásticamente como los del frijol rojo (entrevista a comerciante local comunitario, junio de 2013). Así, los actores vinculados a la comercialización de frijol negro están ganando terreno en términos de imponer las reglas de participación en la cadena y, por consiguiente, aprovechar las oportunidades de acaparamiento (Tilly, 2006), habida cuenta de que el acopio nacional está controlado por un grupo de actores que tienen vínculos con el gobierno o poseen capital para depositar dos millones de dólares como garantía para obtener una línea de crédito de cinco millones para luego habilitar a los productores (entrevista a funcionario de organización de productores, julio de 2013).

4. El caso del cacao

4.1. Dinámica de producción y comercialización del cacao: políticas y ambiente institucional

La producción de cacao en Nicaragua ha tenido altos y bajos a lo largo de la historia. En la última década, la producción de este rubro ha sido impulsada desde empresas chocolateras externas (en particular la empresa alemana Ritter) que han aumentado la demanda de cacao en la región; también ha sido impulsada por programas de la cooperación internacional (alemana y sueca, entre otras), y por el Estado. Estos actores han suscitado cambios en la producción de cacao¹⁵, no solo para satisfacer las demandas de los compradores internacionales, sino también para apoyar una ruta de desarrollo amigable con el ambiente y que contribuya a la estrategia de diversificación productiva de familias en situación de pobreza.

En la actualidad se considera que el sector cacaotero se encuentra en plena transformación y crecimiento (CBI¹⁶, 2011), estimulado por una alta demanda y buenos precios en el mercado internacional. El precio de la tonelada de cacao cotizada en la Bolsa de Nueva York pasó de 69.2 USD/qq en enero de 2003 (Escobedo, 2010) a 310 USD/qq a inicios de julio de 2014 (ICO, 2014). La demanda y el incremento de los precios están relacionados con una variación en el volumen de producción de cacao en los principales países productores. También han influido los problemas socio-políticos en el país con mayor producción de cacao a nivel mundial, Costa de Marfil¹⁷ (Navarro, 2011), que redujo su producción en 4.9% en el 2007 (African Economic Outlook, s.f.), por lo que grandes compradores de cacao han buscado cómo diversificar la procedencia de sus abastecedores, para así evitar riesgos y no reducir su volumen de producción.

15 Los compradores de cacao en Europa y Estados Unidos han mostrado mayor interés por nuevos productos con nuevos atributos (cacao orgánico certificado, granos con sabores diferentes, producidos sin daños al medio ambiente ni a la salud de las personas) y con denominación de origen.

16 Centro de Promoción de Importaciones de Países en Desarrollo, por sus siglas en neerlandés.

17 Costa de Marfil ha enfrentado varios conflictos: golpe de Estado en 1999, cuestionamiento de elecciones en 2000 y conflicto armado interno en 2002, lo que afectó su crecimiento económico y la actividad cacaotera y generó un ambiente de incertidumbre que ha dificultado su recuperación económica (African Economic Outlook, s.f.).

Así, “el boom cacaotero [...] no solamente es un efecto importante de los precios del cacao a nivel internacional, sino que también es producto del desarrollo de los servicios en la cadena que han creado un ambiente positivo y que ha generado confianza para la inversión cacaotera” (Alemán, 2010). A diferencia del frijol, en el cacao hay un interés compartido entre actores —gobierno, donantes, gremios y hasta ONG y organizaciones ambientales— en torno a la consolidación del sector cacaotero, y a mediados de 2007, con el apoyo de la cooperación internacional, se impulsó la formación de la Comisión Nacional de Cacao (CNC), “cuya visión, misión y acciones giran alrededor de la consolidación del gremio en la gestión de políticas públicas” (MAGFOR, 2011, p.8); asimismo, durante el período 2009-2010 se conformaron comisiones territoriales en las principales zonas cacaoteras (Triángulo Minero, Río San Juan, Matagalpa¹⁸ y la Comisión Tri-municipal de Waslala, Rancho Grande y Tuma-La Dalia) con el fin de consultar y validar el Plan Nacional de Cacao (ibíd.).

En este contexto, las cooperativas han sido claves en el desarrollo de cadenas de valor en torno al cacao, no solo en términos de comercialización, sino también en la promoción y/o fortalecimiento de las estructuras organizativas de productores. A través de las cooperativas, los compradores tratan de ser más eficientes en términos de reducir el número y los costos de sus operaciones, concentrándose en apoyar a las cooperativas para obtener volumen y homogeneidad en la calidad. Asimismo, a través de la organización cooperativa se desarrollan dentro de las cadenas servicios (financiamiento, capacitación, provisión de insumos) que propician que los productores en general se inserten en los eslabones de producción y comercialización, lo que para las familias campesinas es una vía de acumulación de capital que mejora su resiliencia económica ante el avance de la ganadería por parte de los sectores con más tierra y más recursos (Alemán, 2010; ver también en este libro el capítulo 4.2 de Maldidier y Martínez).

Sin embargo, algunas cooperativas también enfrentan conflictos y problemas de credibilidad con sus socios, y cuando su estrategia de comercialización se basa en una relación cliente-cooperativa y no socio-cooperativa, las relaciones de confianza se van deteriorando, lo que incide directamente en el desarrollo de la cadena, porque se dificulta alcanzar la calidad deseada y los volúmenes requeridos.

4.2. Dinámica de la producción de cacao en Matiguás y Río Blanco

Como ya mencionamos, pese a que Matiguás y Río Blanco son reconocidos por la importancia de la ganadería dentro de las actividades económicas que realizan las familias, los datos del CENAGRO 2011 reflejan que casi la mitad (48%) de las explotaciones agropecuarias de Río Blanco tienen cacao, lo que es el 7% del total nacional. En Matiguás, el 17% de las explotaciones agropecuarias tienen cacao, y representan el 5% a nivel nacional.

Río Blanco es el segundo municipio con mayor área de cacao en el territorio nacional. Matiguás también figura como uno de los municipios con mayor área de cacao, siendo el sexto en extensión de cacao del país. Las condiciones climáticas han favorecido el establecimiento de esta plantación, que se concentra en el norte del

18 La comisión de Matagalpa está conformada por los municipios de Matiguás, Muy Muy y Río Blanco.

municipio, donde hay mayores declives geográficos y un clima fresco, puesto que el cacao requiere temperaturas entre los 21 y 32 grados Celsius y una precipitación anual de entre 1,200 y 2,000 mm (Chaput et al., 2003, p.10).

El aprovechamiento de estas condiciones climáticas se ha visto impulsado por la demanda de compradores de cacao, tanto nacional como internacional, y de instituciones estatales y no estatales, que ven en las plantaciones de cacao una actividad productiva-económica que además favorece la reforestación de las dos reservas naturales del territorio, el cerro Musún en Río Blanco y el cerro Quirragua en Matiguás, lo que hace de la cadena de cacao una de las tres priorizadas en el Plan de Desarrollo Económico Local de Matiguás 2012-2016 (Alcaldía de Matiguás, 2011).

4.3. Descripción de la cadena

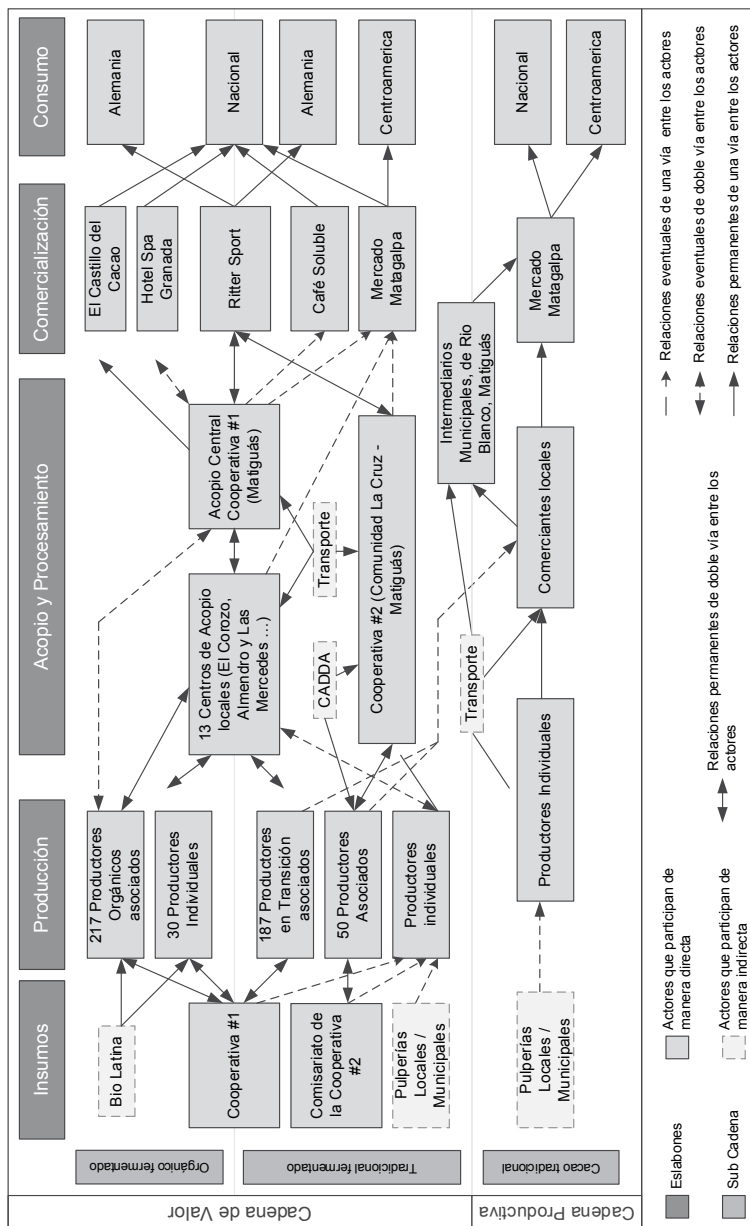
El ejercicio del mapeo según tipo y destino del cacao, así como según los actores que participan en las rutas de comercialización y las relaciones que establecen entre ellos, permite identificar tres cadenas de comercialización: a) cadena de valor de cacao orgánico fermentado; b) cadena de valor de cacao convencional fermentado; c) cadena productiva del cacao convencional. En el análisis de estas cadenas se ponen de relieve las relaciones establecidas por los actores en los eslabones iniciales (producción y comercialización) con actores localizados en el territorio y en el mercado de Matagalpa (mencionado como uno de los principales mercados nacionales adonde se destina el cacao tradicional y el cacao orgánico que es rechazado en las cadenas de exportación desde Matiguás y Río Blanco).

El cacao producido en el territorio tiene como destino principal el mercado de exportación y se conecta principalmente con una cadena de valor específica. Este cacao debe tener preferiblemente certificación orgánica o estar en proceso de transición a la certificación. No obstante, en ambos municipios también se puede comercializar cacao convencional a través de esta cadena, cumpliendo ciertos parámetros de calidad y pasando por el proceso de fermentación controlado de la cadena.

Por otro lado, el cacao comercializado a través de la cadena productiva es para consumo local, cuyos requisitos de calidad difieren del cacao orgánico fermentado destinado a las exportaciones. El mercado local (o mercados populares) compra el cacao convencional sin fermentación, fresco y con alto grado de humedad (color rojo), tal como los productores mismos acostumbraban procesarlo de manera individual antes del establecimiento de los centros de acopio que se encargan de fermentar el cacao de varias familias para lograr una calidad más homogénea.

El siguiente mapa relacional representa, según el tipo de cadena, a los actores involucrados en la producción y el acopio para la comercialización, los precios que paga cada actor, el destino o ruta que sigue el producto y los procesos realizados en el país.

Gráfico 3: Mapa de la(s) cadenas(s) de comercialización de cacao desde Matiguás y Río Blanco



Fuente: Elaboración propia basada en entrevistas individuales y grupos focales (2012 a 2013).

Como puede verse en el mapa anterior, en la cadena de valor figuran, aparte de los productores, tres actores importantes: la empresa chocolatera alemana Ritter (el mayor comprador de cacao fermentado en la zona y quien indica a las cooperativas los parámetros de calidad y precios) y las cooperativas 1 y 2 (ambas con sede en Matiguás) quienes negocian directamente con Ritter.

Desde sus inicios en el año 2000, la Cooperativa 1 se especializa en el procesamiento y comercialización de cacao, especialmente en la producción orgánica. Con el fomento y el apoyo inicial de Ritter (su principal comprador), los socios de esta cooperativa han obtenido la certificación de su plantación, para lo cual han de pasar un período de tres años sin utilizar productos químicos, período que se considera de transición.

La Cooperativa 2 cuenta con el apoyo administrativo y financiero de CADD¹⁹ y está orientada a una actividad comercial más diversificada (café, maíz, frijol y cacao). El cacao no es el rubro principal de los socios y no todos los productores asociados tienen cacao, puesto que en la zona existe una mayor apuesta por el café orgánico, por el cual reciben un sobreprecio respecto del precio del mercado. Los productores de cacao en esta cooperativa no tienen certificación para vender cacao orgánico fermentado al mercado europeo, por lo que el cacao se comercializa como convencional fermentado.

Los centros de acopio de ambas cooperativas no hacen diferencia entre el precio que se paga a los socios y a los no socios. Las ventajas iniciales que se plantearon para los asociados (mejor precio por el grano, compra segura, venta de insumos y herramientas a menor costo) se han ido diluyendo con el tiempo, a medida que las cooperativas deben acopiar más volumen para hacer frente a sus compromisos, y porque hay productores individuales interesados en las nuevas prácticas de cultivo que rinden un producto como el que requieren las cooperativas. La única diferencia entre ser asociado y no serlo es el acceso a las eventuales sesiones de asistencia técnica, lo cual es atractivo para las familias más pobres, quienes paradójicamente son las que tienen dificultades para acceder a la membresía. Otra ventaja para nuevos socios o socias es que reciben asesoramiento gratuito para el establecimiento de la plantación, y en el caso de la Cooperativa 2 también pueden acceder a créditos para otros rubros.

Por otra parte, los centros de acopio de la Cooperativa 1 hacen diferencia en el precio según sea cacao orgánico o convencional. Hasta el ciclo pasado esta cooperativa pagaba un precio diferente para el cacao en proceso de transición (unos 4 USD más por quintal, respecto del cacao convencional) puesto que Ritter también hacía esta diferenciación, no obstante, a partir del ciclo productivo 2012-2013, Ritter cambió su política, y ha comenzado a pagar el cacao en transición como cacao convencional, aduciendo que en el mercado europeo no pagan un sobreprecio por el hecho de estar en transición, por lo que terminan vendiéndolo como convencional. A inicios del ciclo 2012-2013 el quintal de cacao orgánico se les pagaba a los productores a unos 100 USD, y el de cacao convencional a unos 92 USD.

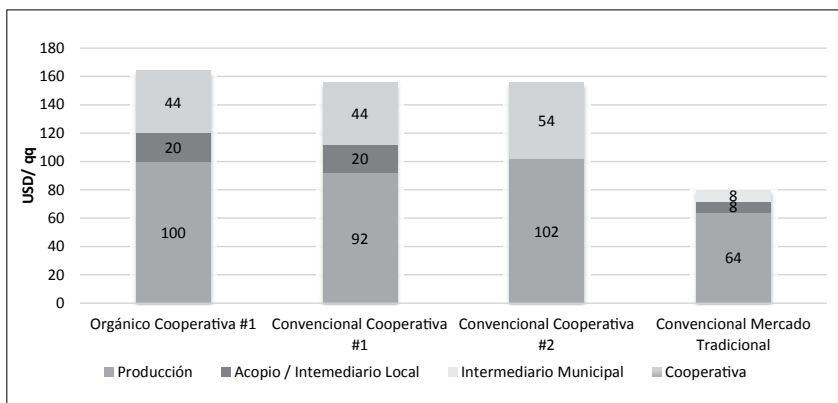
19 Una asociación que apoya acciones de desarrollo y que interviene en varios municipios del país. No se especifica el significado de las siglas porque por razones de confidencialidad el nombre de la institución fue cambiado.

La Cooperativa 2 por su parte, pagó a los productores el cacao convencional a 102 USD/qq, precio ligeramente superior que el mejor precio de la Cooperativa 1, pese a que en la zona no se produce cacao orgánico. Esto se debe a la ubicación accesible del centro de acopio donde se procesa el cacao, a menos de dos horas de las comunidades de las que se abastece, por lo que no requiere de los acopios locales, a diferencia de la Cooperativa 1 (ver Gráfico 5).

Un primer elemento a destacar en el Gráfico 5, siguiente, es la ventaja de valor agregado (156 versus 80 USD) derivada de comercializar el cacao a través de una cooperativa, en lugar de vender en el mercado tradicional (donde no existen acuerdos preestablecidos). Esto constituye una gran ventaja para los actores involucrados en la cadena de valor, especialmente para las familias productoras, quienes ven incrementados sus ingresos por este rubro (unos 28 USD más por cada quintal que en la cadena tradicional). Así, algunos productores deciden vender eventualmente su cacao a las cooperativas, y conservan la libertad de comercializarlo en el mercado tradicional cuando las condiciones de trabajo y/o liquidez les favorecen.

En cuanto a la distribución del valor agregado dentro de las cadenas, cerca del 80% de este valor en la cadena productiva corresponde a las familias encargadas de la fase de producción, mientras que en las cadenas de valor la mayor parte (57%) del excedente generado a lo largo de la cadena es captado por las cooperativas y las redes de acopio. Esto se debe a que dentro de la cadena de valor el rol de los actores encargados de la comercialización no se limita al acopio del producto, sino que estos actores (también comunitarios), se hacen cargo de las actividades de transformación del cacao, garantizando la calidad del producto, mientras que en la cadena productiva la transformación la realizan las mismas familias productoras.

Gráfico 4: Distribución del valor de un quintal de cacao en cada cadena (USD/qq)



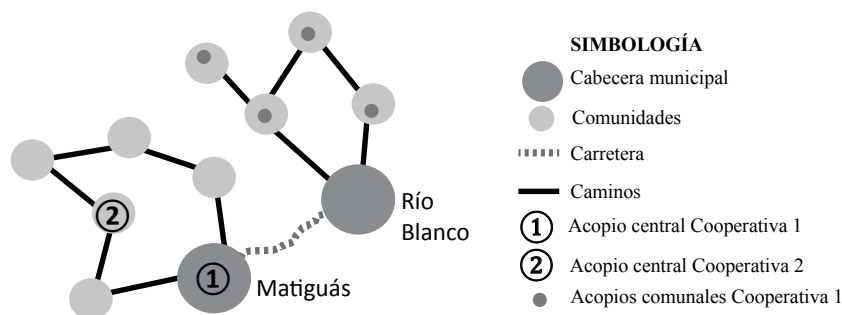
Fuente: Elaboración propia basada en entrevistas con personal técnico y administrativo de las cooperativas, comerciantes y familias productoras.

Otro elemento a destacar en el Gráfico 4 es la diferencia que existe entre las dos cooperativas en cuanto a la distribución del valor agregado entre sus socios-productores. En la cadena de cacao orgánico de la Cooperativa 1, el 20% del valor es capturado por los acopios locales, mientras que en la cadena de la Cooperativa

2 (donde el acopio es centralizado por la cooperativa), de este 20% la mitad es transferido directamente a las familias y la otra mitad es capturado para fondos de la cooperativa; es decir, al no existir la figura de los acopios locales en el área donde opera la Cooperativa 2, las familias productoras logran capturar un 10% más del valor; cabe mencionar que los acopios locales de la Cooperativa 1 también pertenecen a familias socias y cumplen un papel clave en garantizar la calidad del cacao, lo que implica designar a uno o dos miembros de la familia a supervisar el procesamiento del cacao y entregarlo en Matiguás. Asimismo, al tener una estrategia de comercialización diversificada y el apoyo financiero y técnico de CADDA, la Cooperativa 2 no solo depende para su funcionamiento de los ingresos generados por el cacao, sino también de las otras actividades que realiza (café, granos básicos, leche, etc.).

Para la Cooperativa 2 no ha sido necesario establecer acopios locales, puesto que la ruta de acopio puede hacerse desde un acopio central (donde están las oficinas de la cooperativa) que es accesible por encontrarse en el mismo sector de las comunidades atendidas. Por otro lado, a fin de facilitar a las familias la entrega del cacao en baba para alcanzar la calidad requerida por los compradores internacionales, los acopios en las comunidades resultan necesarios por ser muy difícil el acceso a las fincas desde el acopio central de la Cooperativa 1, ubicado en Matiguás, a más de 20 km y por caminos en mal estado.

Gráfico 5: Esquema de localización de cooperativas



Fuente: Elaboración propia

Sobre esto señala Alemán:

el desarrollo de los centros de acopio y la consignación de estos centros a socios de la cooperativa, ha supuesto un éxito importante en el diseño de la cadena. Con ello, la cooperativa logró superar dos cuellos de botella clave: por un lado, los centros de acopio [al recibir el cacao en baba] superan rápidamente los problemas que tienen las familias para procesar el cacao, una labor que supone una inversión en infraestructura importante y mucho trabajo. Por otro lado, con ello la cooperativa superó también el problema técnico de alcanzar un estándar de calidad homogéneo al cacao y lograr cumplir de este modo rápidamente con los requisitos del comprador (2010, p.5).

En lo que atañe al establecimiento de los precios, se les dan a conocer previamente a los productores y se fijan antes de la transacción. Ritter establece el precio por ser el principal comprador, y las cooperativas no tienen poder de negociación a este respecto, aceptan la cifra que Ritter establece, lo que a su vez determina la cifra que se les paga a los productores. Del mismo modo, los productores se limitan a aceptar el precio que las cooperativas les ofrecen. Entre la administración de la cooperativa y las familias socias la información sobre los precios es asimétrica, puesto que por lo general las familias no conocen el precio que paga Ritter.

Hasta 2011 existía una tabla de precios para todo el año, que brindaba estabilidad y confianza a los productores, pero a partir de enero de 2012 Ritter empezó a regirse por el precio de la tonelada de cacao en la Bolsa de valores de Nueva York, lo que implica un sobreprecio de hasta 40%. A pesar de esto, existe un acuerdo previo sobre el precio, y si varían las condiciones del mercado, la Cooperativa 2 les informa a sus socios en las reuniones y/o capacitaciones. En el caso de la Cooperativa 1, no en todos los acopios comunitarios hay transparencia en cuanto a los precios, tema que motiva muchas quejas de los productores y han logrado que los precios del cacao se pongan a la vista de todos en papel membretado y con sello de la cooperativa, a fin de mejorar la transparencia, la administración y la confianza entre los socios y los acopiadores locales, que también son socios.

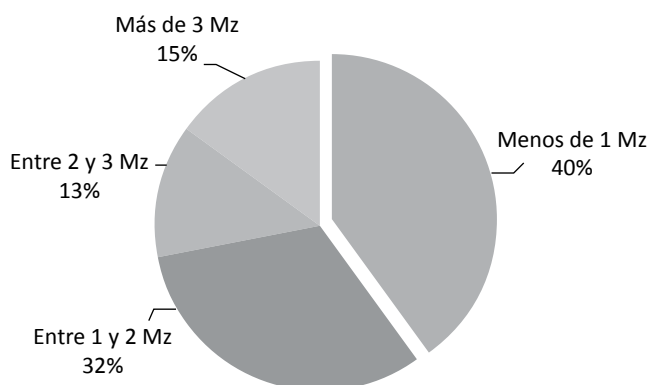
Pese a que las cooperativas campesinas han mejorado cualitativamente en su organización, en el crecimiento de su membresía y en su gestión empresarial, necesitan trabajar más su desarrollo organizacional (Alemán, 2010) explicitando las reglas concernientes a los requisitos de calidad y procurando que en los acuerdos entre cooperativas y productores se tomen en cuenta los intereses en común de los socios en cuanto al crecimiento de la organización, en vez de basarse en una relación empresa-cliente que genera desconfianza y dificulta los procesos para alcanzar las metas (calidad y/o volumen) establecidas por las empresas.

Lograr mecanismos más beneficiosos y llamativos para insertar a las familias que se han excluido por su propia voluntad implica, entre otros factores, garantizar liquidez en los acopios (con la intervención de micro-financieras u organizaciones externas), para que no sean las familias productoras las que financien las operaciones de los acopios²⁰, y no recurran a los comerciantes en busca de efectivo, lo que implica vender el cacao a menor precio o que la competencia acopie el cacao de los socios. Un ejemplo de la búsqueda de liquidez han sido los convenios establecidos entre los acopiadores locales de la Cooperativa 1, los productores, la directiva de la cooperativa y Nítlapan para garantizar efectivo en los acopios locales y mantener la confianza de los productores. También conviene crear oportunidades de ahorro a corto plazo para que las familias puedan mantener cierta liquidez.

20 Cuando las cooperativas no tienen liquidez para pagar de inmediato al productor, este tiene que esperar unos ocho días y a veces un mes para recibir su pago; así, la cooperativa o el centro de acopio terminan siendo financiados por los productores, que no reciben ningún tipo de retribución. Esto tensiona mucho la economía de las familias.

4.4. Barreras y oportunidades en la inserción a las cadenas de cacao

Gráfico 6: Manzanas de cacao sembradas entre los socios de la Cooperativa 1



Fuente: Elaboración propia.

En la cadena de valor del cacao participan varios tipos de familias, desde las pequeñas que tienen parcelas propias de una manzana o menos, cuyo uso es 100% en cacao y que alquilan tierras para sembrar frijol y maíz, hasta familias con grandes extensiones para las que el cacao es una actividad secundaria. Es notorio que en la producción de cacao participan productores y productoras con tierra, ya que rara vez se logra acceder a este rubro mediante alquiler o mediería²¹, por ser cultivo de carácter permanente, a diferencia de los granos básicos, que son estacionales.

La forma en que las familias cuidan y mantienen las plantaciones de cacao difiere según la disponibilidad de factores productivos, sobre todo en las plantaciones más viejas y en las de cacao convencional. Estas diferencias conciernen en concreto al número de plantas por manzana, a la cantidad y frecuencia de insumos aplicados y al tiempo de utilización de mano de obra en la plantación. Esto a su vez repercute en los rendimientos y en la calidad (por ejemplo, el cuidado al cortar la fruta y al extraer la semilla, que son requisitos de calidad en el proceso de fermentación y secado), y por ende en la ganancia obtenida, como se observó en el análisis del valor agregado.

Según datos de la Cooperativa 1 del año 2013 (Base de datos Clientes, Cooperativa 1, 2013), en la cadena de valor del cacao orgánico fermentado participan 158 productores, entre socios y socias de esta cooperativa, distribuidos en más de 20 comunidades, que suman 411 manzanas de cacao, generando una producción aproximada de 4,270 qq al año. Además, en el proceso de transición participan 273 familias, que manejan unas 480 manzanas y producen alrededor de

21 Se han identificado casos de familias de El Almendro (en Río Blanco), donde ganaderos compran parcelas con establecimientos de cacao, las cuales trabajan en mediería tradicional con productores sin tierra. Así, ambas partes se benefician a corto y mediano plazo, pues el ganadero obtiene mano de obra y el productor obtiene acceso a tierra (Martínez, 2013).

2,333 qq al año. Además de estas 431 familias asociadas a la cooperativa, se estima que otras 460 comercializan cacao a través de esta cooperativa, ya sea de forma permanente o por temporadas.

El promedio de las plantaciones de cacao de las familias socias de esta cooperativa es de dos manzanas, pero el rango oscila entre un cuarto de manzana hasta diez manzanas de cacao (ver Gráfico 6). Un gran porcentaje de productores tienen menos de una manzana de cacao, y aunque esa área no sea suficiente para obtener una buena producción, apuestan por la certificación de su plantación, aun cuando a corto plazo vean afectados sus rendimientos.

4.4.1. Barreras para participar en la producción de cacao

El acceso a tierra propia es la principal barrera para participar en la producción de cacao, pues como se dijo antes, al ser un rubro permanente, resulta limitante para las familias con poca o ninguna tierra, que deben recurrir a alquilarla, a pedirla en préstamo o a trabajarla en mediería. Además, sembrar cacao requiere inmovilizar la tierra durante tres años e invertir en alquiler de tierra o en contratación de mano de obra para trabajar en mediería rubros como el frijol y el maíz. Estos granos básicos, además de que pueden comercializarse, son una garantía para el autoconsumo, sobre todo si junto con el maíz se incluye la crianza de cerdos y gallinas.

La intensividad en mano de obra que requiere este rubro es otra barrera para las familias más vulnerables, pues limita sus opciones de vender fuerza de trabajo para complementar sus ingresos, o presiona la siembra de frijol de apante (noviembre, diciembre) cuando se obtiene la cosecha pico de cacao. La dificultad para las familias aumenta si deciden insertarse en la cadena de valor del cacao orgánico, donde se requiere más mano de obra que en las plantaciones de cacao convencional. El cacao convencional necesita menos mano de obra porque la aplicación de insumos químicos reduce las labores de limpieza y de control de plagas, mismas que para el cacao orgánico deben hacerse a mano; además que no necesita tanta regulación de sombra, caseo²² y despunte, por tanto, su manejo puede requerir entre 40 y 60 días de trabajo al año.

4.4.2. Barreras en el establecimiento de la plantación

Aunque el cultivo del cacao no requiere muchos insumos y las cooperativas brindan facilidades de pago, las familias productoras enfrentan barreras para insertarse en esta producción. Los insumos, herramientas y preparativos para establecer una manzana de cacao cuestan actualmente unos 150 USD, equivalentes a 30 jornadas laborales agrícolas completas; es decir, una persona tendría que trabajar 30 días y destinar todos los ingresos a la compra de insumos y herramientas para el establecimiento de cacao, sin reservar dinero para la manutención del hogar, lo cual es inalcanzable para familias de bajos ingresos que no disponen de ahorros.

22 El caseo hace referencia al proceso de zanjear o hacer surcos alrededor de la planta (de manera total o parcial) con el fin de mantener los abonos que se le apliquen a la planta, o bien controlar la humedad la misma (ya que si hay mucha lluvia se puede dejar un drenaje para evitar demasiada agua alrededor de la planta)

Esto constituye una barrera por la que los estratos vulnerables de la población no pueden ampliar y/o mejorar sus plantaciones de cacao.

Al costo de insumos y herramientas hay que sumarle 71 días de trabajo, aparte de tres años de cuidado e inmovilización de la tierra. Esto último es una gran barrera para familias que tienen que conjugar sus estrategias entre la apuesta por ingresos vía cacao y la seguridad alimentaria de la familia mediante la siembra de granos básicos.

Aunque los productores pueden acceder a estos insumos a través de la asociatividad y a precios un poco más bajos, el costo de la membresía oscila entre 25 y 250 USD, según sea la cooperativa²³. Para calcular este costo hay que medir no solo la cuota concreta que se paga, sino también el tiempo que se dedica a las reuniones y/o capacitaciones de la cooperativa, lo que en cierto modo es una limitante para familias con escasa mano de obra familiar.

4.4.3. Barreras para participar y/o escalar en las fases de procesamiento

Según el tipo de procesamiento que se aplica al cacao, se requiere determinado tipo de infraestructura. Por ejemplo, para el fermentado y el secado se necesitan marquesinas, cajones de fermentado y secadora de leña, además de volúmenes mínimos de acopio que garanticen la rentabilidad durante los doce días que dura el procedimiento (calculando tres quintales de cacao en baba para obtener uno seco). Se requiere asimismo experiencia y conocimiento especializado para identificar olores, sabores y contextura del cacao desde el momento en que se recibe, a fin de lograr la calidad requerida por los acopiadores. Es necesario también que los acopiadores reduzcan la cantidad de animales de patio (gallinas y cerdos) para evitar que estos se coman o dañen los granos en el área de secado, lo que implica una reducción de ingresos por esta vía. Por ello, ambas cooperativas han optado por una estrategia de procesamiento ‘centralizada’ para alcanzar la calidad esperada por su principal cliente (Ritter). Esta estrategia, a la vez que reduce el tiempo de secado, sobre todo en zonas húmedas, hace que algunas familias (en la Cooperativa 1) renuncien a algunas actividades que les generan ingresos a cambio de lo que perciben por realizar el procesamiento.

Para algunas familias en la Cooperativa 1, la dispersión de las comunidades de acopio les ha permitido escalar a la fase de procesamiento, sin embargo, esta posibilidad solo es accesible solo a pocas familias. Los acopiadores en esta cooperativa son por lo general socios con fuertes vínculos con la directiva de la cooperativa o que han sido parte de esta cooperativa. Así, el no tener vínculos o redes sociales con los actores que toman decisiones en la cooperativa es una barrera para participar en la fase de procesamiento.

23 Esta diferencia en la cuota de afiliación posiblemente obedece a que algunas cooperativas cobran menos por tener subsidio permanente de un organismo externo desde el inicio de su conformación.

5. Reflexiones finales

Cacao y frijol conviven y compiten con la ganadería en términos de acceso a tierra y mano de obra. Mientras cacao y ganado son actividades que generan ingresos periódicos, el frijol genera ingresos temporales, pero por sus características permite que más familias se inserten en dicha actividad. Sin embargo, la importancia de un rubro u otro para las familias depende del estrato socio-económico al que estas pertenecen y de la posibilidad de acceder a los recursos para dedicarse a ello. El punto crucial no es qué rubros se promueven, sino cómo se generan los procesos que los hacen viables, y cómo las familias conjugan su acceso a recursos para participar en rutas 'alternativas' de desarrollo que para los pobres son menos excluyentes que la ganadería.

La posibilidad de potenciar el cacao y el frijol como rutas alternativas de inclusión de las familias vulnerables depende del ambiente institucional en su sentido amplio, es decir, depende de políticas (externas a las cadenas) capaces de fomentar una mayor participación de actores externos para mejorar la competitividad de las cadenas, y asimismo, de políticas internas (en las cadenas) que promuevan el cambio tecnológico, sobre todo, que mejoren los flujos de información entre los actores para establecer reglas del juego más claras que propicien la inclusión en condiciones favorables o el escalamiento hacia las fases donde se genera o se distribuye el mayor porcentaje de valor agregado.

La creciente demanda de los mercados de exportación en ambas cadenas ha abierto una oportunidad para mejorar los ingresos generados en la cadena de este cultivo. En particular en los rubros frijol y cacao se presentan diferentes ambientes. Para el frijol, las políticas comerciales implementadas por el Estado han desempeñado un rol importante, pero ambiguo, en los cambios internos de las cadenas (desaparición de actores tradicionales en eslabones de comercialización, y apertura restringida para la comercialización a través de actores con vínculos al gobierno), y en el comportamiento de la demanda y los precios del frijol rojo y negro en el mercado nacional. En el caso del cacao, se cuenta con una política de fomento favorable y coherente estimulada por actores nacionales e internacionales; sin embargo, en la escala local aún existen para las familias rurales dificultades de acceso (a capital financiero, laboral, físico, etc.).

En general en ambos rubros resultan muy complejas las transacciones para mejorar la participación de los más vulnerables, por los deficientes flujos de información hacia los eslabones más bajos. Existen asimismo debilidades para satisfacer los requisitos del comprador, asimetría de poder y débil gobernanza en las cadenas en términos de una redistribución eficiente del valor agregado y de búsqueda de mecanismos de inclusión y escalamiento de los actores involucrados. Estos factores limitan el involucramiento y los beneficios de las familias en estas cadenas, y muestran una tendencia cada vez más desfavorable para los más vulnerables.

Aunque en términos relacionales la cadena de valor se concibe como una red capaz de generar mejores oportunidades para pequeños productores y en general para la gente que participa en la generación de productos primarios, en la práctica hay que diferenciar entre la inclusión que genera escalamiento (comúnmente en las fases intermedias o fases de procesamiento) y la inclusión que debido a la asimetría de poder de los actores dentro y fuera de la cadena hace que los actores

más vulnerables carguen con los mayores costos de transacción en beneficio de los actores que gobiernan en la cadena.

Los resultados de la investigación evidencian también que el aumento en el valor agregado generado en las cadenas no se traduce por sí solo en mayores oportunidades para los más pobres, pues si bien las cadenas de valor generan el doble del valor respecto de las cadenas productivas del mercado tradicional, aproximadamente entre el 40 y el 60% de este valor queda en manos de las redes de acopiadores, cooperativas y/o comerciantes en los últimos eslabones de ambas cadenas, donde la mayor parte del valor agregado corresponde a las utilidades que estos perciben, mermando así las ganancias de las familias. En este sentido coincidimos con el planteamiento de Laven (2010) en cuanto a que el proceso de escalamiento es selectivo y que por ello en las discusiones sobre escalamiento inclusivo e intervenciones de desarrollo es necesario tener en cuenta que los productores no son un grupo homogéneo y que esta diversidad incide en la forma en que ellos interactúan. Se hace necesario un verdadero empoderamiento de los productores, de modo que la distribución de las ganancias sea más equitativa y que no se limite el escalamiento de los demás actores involucrados en la comercialización. Así las familias tendrán no solo la *capacidad de crear* el valor, sino también la capacidad de *controlar el valor* creado.

Referencias bibliográficas

- African Economic Outlook. (s. f.). *Costa de Marfil*. Recuperado de <http://externo.casafrica.es/aeo/PDF/Spanish/CostaDe-MSP.pdf>
- Alcaldía Municipal de Matiguás. (2011). *Plan de Desarrollo Económico Local 2012-2016*.
- Alemán, M. (2010). *Análisis de la cadena de valor de cacao orgánico en el territorio de Matiguás (desde la experiencia de la cooperativa multifuncional cacaotera La Campesina)* (Informe de Investigación). Managua: Nitlapan-UCA-IOB-VLIR.
- Alemán, M., Martínez, S. & Jarquín, K. (2012). *Análisis de la cadena de valor de frijol rojo y negro en Nicaragua, con enfoque de seguridad alimentaria y nutricional*. Managua: Organización de Naciones Unidas para la Agricultura, FAO.
- Altenburg, T. (2006). *Donor approaches to supporting pro-poor value chains*. (Informe para el Donor Committee for Enterprise Development Working Group on Linkages and Value). German Development Institute.
- Álvarez, W. (2013, 2 de junio). Excesiva apuesta al mercado venezolano genera temor. *La Prensa*. Recuperado de: <http://www.laprensa.com.ni/2013/05/28/poderes/148452-negocio-riesgoso>
- Bastiaensen, J., Flores, S., Steel, G., Sosa, C., Martínez, S. & Alemán, M. (2011). *Territorio, actores y estrategias de desarrollo* (Cuaderno de Investigación, 40). Managua: Nitlapan-UCA.
- Belaya, B., & Henrich, J. (2009). *Power Struggle in the Food Chain? Lessons from empirical studies on power influences in chains and marketing channels*. Presentado en el 113ro Seminario de la EAAE "A resilient European food industry and food chain in a challenging world". Chania, Crete, Greece.
- Cáceres, S. (2014). Somos protagonistas del desarrollo rural. No queremos el tripartismo del gobierno, exigimos cuatripartismo. *Envío*, (385), 12-22
- Centro Holandés de Promoción de Importaciones de Países en Desarrollo (CBI). (2011). *Análisis de la cadena de valor del cacao en Nicaragua*. Ministerio de

- Relaciones Exteriores de los Países Bajos.
- Chaput, P. & Gutharay, F. (2003). El cacao, promesa de futuro. *Enlace (número especial)*, pp. 4-7
- Collado, C., Romero, M. & Bastiaensen, J. (2014) *El cacao y el frijol ¿oportunidades de inclusión para las familias rurales?* (Cuaderno de investigación 49). Managua: Nitlapan-UCA.
- Cooperación Técnica Alemana (GTZ). (2007). Módulo 2: Análisis de una Cadena de Valor. En GTZ. *Value Links Manual*. Eschborn: Alemania.
- Ellis, F. (2000). A framework for livelihood analysis. En F. Ellis. *Rural Livelihoods and Diversity in Developing Countries* (pp. 28-51). Oxford: Oxford University Press.
- Escobedo, A. (2010). *Cadena Productiva de Cacao en Nicaragua*. Turrialba: Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE).
- Cooperativa 1. (2013). *Base de datos de clientes*. Matiguás-Río Blanco.
- Hospes, O. & Clancy, J. (2011). Unpacking the discourse on social inclusion in value chains. En; A.H.J. Helmsing & S. Vellema. *Value Chains, Inclusion and Endogenous Development: Contrasting Theories and Realities* (pp. 23-41). London: Routledge.
- International Cocoa Organization (ICCO). (2014) Información sobre los precios internacionales del cacao. Recuperado de: <http://www.icco.org/>
- Johnson, S. (2012). From Microfinance to Inclusive Financial Markets: The Challenge of Social Regulation. *Oxford Development Studies*, 41 (Sup1), S35-S52. DOI: 10.1080/13600818.2012.734799
- Laven, A. (2010). *The risks of inclusion: Shifts in governance processes and upgrading opportunities for cocoa farmers in Ghana*. Amsterdam: KIT Publishers.
- Laven, A. (2011). The Ghanaian state and inclusive upgrading in the global cocoa chain. En: A.H.J. Helmsing & S. Vellema (Eds.). *Value chains, social inclusion and economic development: Contrasting theories and realities* (pp. 121-147). London: Routledge.
- Long, N. (2001). The case for an actor-oriented sociology of development. En N. Long: *Development Sociology: Actor Perspectives* (pp. 9-29). London: Routledge.
- Ministerio Agropecuario y Forestal (MAGFOR). (2013). *Base de datos de la producción nacional de frijol rojo y negro. Actualizada al ciclo de la cosecha de apante 2012-2013*. Managua: Autor.
- Martínez, S. (2013). *Analysis of dynamics of power relations in the chain of beans in Nicaragua: Impact of the policy export regulation. Case study from Río Blanco*. (Master dissertation). Antwerp: Institute of Development Policy and Management (IOB), University of Antwerp.
- Navarro, M. (2011). *Situación y perspectivas del sector cacao en Nicaragua*. Managua: Programa Nacional del Cacao.
- North, D. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1), 97-112.
- Romero, M., & Collado, C. (2013). *Acercamiento a las estrategias de vida de las familias rurales de Matiguás y Río Blanco* (Cuaderno de Investigación, 47). Managua: Nitlapan-UCA.
- Tilly, C. (2006). *Poverty and the Politics of Exclusion* (Background paper for World Bank Study: Moving Out of Poverty). Columbia: Columbia University.
- Unión Nacional de Agricultores y Ganaderos (s.f.). Presidente de la UNAG propone cambiar a frijoles negros. Recuperado de: http://www.unag.org.ni/index.php?option=com_content&view=article&id=890:presidente-de-la-unag-propone-cambiar-a-frijoles-negros&catid=97:unag-medios&Itemid=203

CAPÍTULO 3.2

Las negociaciones acerca del trabajo del cuidado familiar translocal en las familias nicaragüenses: responsabilidad, movilidad y poder¹

Nanneke Winters

1. Introducción

El trabajo del cuidado familiar, o sea, las diversas actividades relacionales y multidimensionales que permiten el bienestar de las personas (Zimmerman et al., 2006; véase también Lawson, 2010; Yeates, 2012) ha surgido recientemente como una área clave para investigar las migraciones internacionales. En particular, ha permitido poner en evidencia las conexiones, sumamente influidas por el género, entre los migrantes y sus familias en la tierra natal. Ejemplos de investigaciones en esta área incluyen estudios sobre cadenas globales del trabajo del cuidado familiar (Hochschild, 2000); posibles transformaciones en el significado de la maternidad para las mujeres migrantes (Hondagneu-Sotelo & Ávila, 1997), y los efectos de la ‘ausencia’ de los padres y madres migrantes en los niños (Parreñas, 2005). Estos ejemplos proveen importantes elementos para comprender *el impacto de la migración sobre el trabajo del cuidado familiar*. Sin embargo, varios autores señalan que sería útil complementar estos aportes con un análisis de *las formas en que el trabajo del cuidado familiar moldea la migración* (Anderson, 2001; Baldassar, 2007). En particular, tomar el trabajo del cuidado familiar como punto de partida podría evitar considerar la migración como un hecho, permitiendo tener una visión más profunda de sus dinámicas en un contexto específico. Un análisis sobre este tema podría proporcionar, por ejemplo, insumos importantes para entender el continuo proceso decisorio en las familias acerca de la migración (Ackers, 2004):

1 Este documento es una traducción libre del artículo: Winters, N. (2014). Responsibility, Mobility, and Power: Translocal Carework Negotiations of Nicaraguan Families. *International Migration Review*, 48 (2), 415-441. Se publica aquí con la autorización de los editores originales.

¿Quién se desplaza, por qué y de qué manera? Además, existe una necesidad real de implementar un análisis del trabajo del cuidado familiar que vaya más allá de la maternidad (Zechner, 2008, p.32), en vista de que el trabajo del cuidado familiar involucra a una ‘multiplicidad de actores’ (Lopes Martins, 2011, p.102). Por lo tanto, con el fin de hacer un análisis del trabajo del cuidado familiar que nos ayude a entender las decisiones tomadas alrededor de la migración, deberíamos enfocarnos en las formas en que participan los diferentes miembros de la familia para organizar ese trabajo (McKay, 2007; Pribilsky, 2007).

Este artículo explora de qué manera los acuerdos informales sobre el trabajo del cuidado no remunerado dentro de familias jóvenes (en adelante llamado el trabajo del cuidado familiar) influye en el proceso de toma de decisiones en cuanto a migración; se enfoca en padres² y familiares mujeres en el contexto de la Nicaragua semi-rural. Específicamente, me enfocaré en el papel de estos padres y familiares mujeres en el cuidado de los niños. Tomando en cuenta que las normas y prácticas de género son rígidas, que los medios de vida son precarios pero dinámicos y que existe una larga tradición de migración, mi objetivo es ir más allá de los estereotipos de padres irresponsables o de ‘masculinidad deficiente’ (Datta et al., 2008) y de las mujeres pasivas que se quedaron ‘a la zaga’ (Baldassar, 2007). Con el fin de interpretar los datos de mi trabajo de campo codificados manualmente, conecto los conceptos de cuidado transnacional (*transnational caregiving*) (Baldassar et al., 2007) y de geometría del poder de la movilidad (*power-geometry of mobility*) (Massey, 1993). Las conexiones translocales³ que surgen entre una diversidad de actores del trabajo del cuidado familiar, dentro y fuera de las fronteras nacionales, son particularmente útiles para hacerse una idea del contexto específico de la dinámica decisoria concerniente a la migración internacional. En conclusión, destaco de qué manera el trabajo del cuidado familiar translocal influye en el acceso a la movilidad de los miembros de la familia a través de negociaciones permanentes en torno a una amplia gama de responsabilidades familiares.

Este artículo se basa en un trabajo de campo etnográfico y multilocal —todavía en proceso— (Amit, 2000; Marcus, 1995) con 26 familias extendidas del pueblo de Muy Muy en Nicaragua. El trabajo de campo abarca un total de cinco meses de investigación presencial, entre junio de 2009 y octubre de 2011, e incluye visitas a nueve familias en sus casas temporales en Costa Rica, así como un proceso de investigación a larga distancia a través de conversaciones telefónicas, mismo que se mantiene hasta el día de hoy. Las familias investigadas fueron seleccionadas mediante un muestreo intencional en el que se utilizó la técnica de la bola de nieve, que proveyó una diversidad de familias que reflejan la realidad local.

La investigación utilizó una triangulación de métodos de investigación cualitativos, e incluye más de 80 entrevistas a profundidad, observación frecuente de los participantes y conversaciones telefónicas de seguimiento. Adicionalmente realicé cinco ejercicios independientes de ‘tarjetas de pareja’, con parejas entre las edades de 18 y 30 años, a las que hice preguntas sobre sus responsabilidades

2 Con el término ‘padre’ nos referimos exclusivamente al progenitor varón.

3 Como puede verse por el contexto, uso el término translocal en lugar de transnacional (ver Freitag & von Oppen, 2010; Yeates, 2012) porque no necesariamente se trata de conexiones que traspasan fronteras nacionales, sino también locales y regionales, excepto cuando se hace referencia explícita a los conceptos de investigación de otros investigadores.

respectivas, donde el hombre y la mujer escribieron sus respuestas individualmente. Este ejercicio permitió mantener la discreción y dio lugar para una reflexión conjunta. Finalmente, los resultados de la investigación también provienen de la información aportada por una investigación de un año de duración sobre ‘diarios financieros’ (Collins et al., 2009), a través de la cual di seguimiento, en estrecha colaboración con un equipo de investigadores locales, a los socialmente moldeados flujos translocales de dinero en efectivo dentro de 16 familias. El trabajo de campo abarca, pues, más de tres años de la vida familiar translocal. Comenzó con un enfoque en las experiencias migratorias de las familias, más concretamente, las restricciones y las oportunidades con respecto a quién se desplaza, por qué y de qué manera. En vista de que el cuidado de los niños sobresalió de inmediato como un tema central en la percepción de las familias investigadas, decidí considerar el trabajo del cuidado familiar como un importante factor para la toma de decisiones acerca de la migración. Esto condujo la investigación hacia un enfoque más explícito sobre los actores y actividades que hasta ahora no se habían considerado como participantes de este trabajo del cuidado familiar.

Antes de ir a la parte empírica de este artículo, presentaré brevemente los antecedentes teóricos, resaltando la creciente atención que se concede al género en los estudios de migración, la utilidad del enfoque del trabajo del cuidado familiar a larga distancia y las perspectivas que aún suelen estar ausentes en investigaciones actuales.

2. Introduciendo el género en la migración y en el trabajo del cuidado familiar

La larga y aún inconclusa lucha para incluir las dinámicas de género en las investigaciones sobre migración comenzó con una mayor atención hacia las *mujeres* en la década de 1980 (Hondagneu-Sotelo & Cranford, 1999). El reconocimiento de que los migrantes no son solamente hombres sino también mujeres, y que las experiencias de migración de estos hombres y mujeres difieren significativamente, dio lugar a considerar a las mujeres como participantes activas de la migración (Pessar & Mahler, 2003). Sin embargo, al enfocarse solo en las mujeres (en lugar de la feminidad y la masculinidad, la relación de poder entre ellas y sus implicaciones sociales) se ha fallado, por lo general, en analizar el género como un principio organizador de la migración (Hondagneu-Sotelo, 1994).

Esta falta de ‘sensibilidad de género’ (Grieco & Boyd, 1998) en estudios de migración ha sido solucionada en parte por estudios actuales sobre familias translocales (Hondagneu-Sotelo & Ávila, 1997) y particularmente en su trabajo del cuidado familiar. El trabajo del cuidado familiar —también nombrado como tareas de reproducción, trabajo doméstico o trabajo familiar— incluye elementos prácticos y elementos emocionales (Baldassar, 2007; Gerstel & Gallagher, 2001; Milligan & Wiles, 2010). Está altamente estratificado en términos de carga de trabajo y valoración, en concordancia con la posición socioeconómica de la persona responsable de efectuar las actividades relacionadas con este trabajo (Colen, 1995).

La importancia del trabajo del cuidado familiar como “el pegamento que mantiene atadas a las sociedades” (Zimmerman et al., 2006, p.369) puede verse, por ejemplo, en la noción de que el trabajo del cuidado familiar es *fundamental* para el desarrollo de las capacidades de las personas (Folbre & Nelson, 2000;

England, 2005). En términos más generales, existe un creciente reconocimiento de que el trabajo del cuidado familiar está estrechamente relacionado con procesos sociales, políticos y económicos más amplios, incluso los relacionados con el trabajo remunerado (Danby, 2004). Dentro de estas conexiones, la noción de inseparabilidad entre el trabajo del cuidado familiar 'íntimo' y una supuesta economía 'desligada' de éste es quizás la más provocativa, sin embargo, no es nueva. Dicha idea se basa en las discusiones que se han suscitado en una variedad de disciplinas sobre el carácter social de las cosas y las transacciones (Appadurai, 1986; Bloch & Parry, 1989), los estrechos vínculos entre reproducción y producción (Yeates, 2012), y más específicamente, la forma en que las relaciones personales moldean la actividad económica mientras, al mismo tiempo, dicha actividad económica sostiene estas relaciones (Zelizer, 2005). Recientemente, la relación de la economía con el trabajo del cuidado familiar ha sido ampliamente discutida a través de la noción de 'mercantilización' del trabajo del cuidado (Duffy, 2011), que se refiere a la transformación contemporánea del trabajo del cuidado familiar en términos de esencia, actores y lugares. Esta transformación se implementa en un contexto altamente desigual de relaciones familiares, normas y prácticas de género, obligaciones culturales, preferencias étnicas, mercados laborales (inter)nacionales, y políticas de migración y bienestar social (Parreñas, 2005; Kofman & Raghuram, 2012; Yeates, 2012), lo que permite la proliferación de cadenas de cuidado globales. Hochschild (2000, p.131) define esas cadenas de cuidado como "una serie de relaciones personales entre individuos alrededor del mundo basadas en el trabajo del cuidado, remunerado o no." Aunque el enfoque en las cadenas de cuidado ha servido para poner en relieve la relación entre el trabajo del cuidado familiar y la economía, y la (creciente) participación de las mujeres en la migración, centrándose especialmente en trabajadoras domésticas migrantes, los estudios de cadenas de cuidado tienden a victimizar a los y las migrantes y a sus 'dependientes' en el lugar de origen (McKay, 2007). Esta victimización podría ser matizada tomando en cuenta el contexto en el cual se efectúa el trabajo del cuidado familiar, particularmente, la diversidad de acuerdos familiares que existe a nivel mundial. Después de todo, la ampliación del trabajo del cuidado familiar hacia varias personas y en diferentes lugares no es cosa nueva. Al contrario, históricamente ha sido una práctica común para todas las clases sociales (Hondagneu-Sotelo & Ávila, 1997).

En el trasfondo de estos grandes procesos, el enfoque de este artículo es sobre las 'transacciones íntimas' (Zelizer, 2005) de los actores y actividades menos estudiados dentro de las familias. Esto también incluye las dinámicas económicas (Aranda, 2003; Engle & Breaux, 1998; Gerstel & Gallagher, 2001; McKay, 2007; Milligan & Wiles, 2010; Schmalzbauer, 2004). Sin embargo, en la investigación de la migración parece que estas dinámicas económicas intrafamiliares se toman en consideración únicamente cuando las mujeres están involucradas. Por ejemplo, son ampliamente reconocidos los esfuerzos de las madres migrantes por cuidar de su familia enviando dinero y regalos y usando la tecnología para permanecer en contacto con el hogar (e.g., Parreñas, 2005). Si bien estas actividades son parte intrínseca del trabajo del cuidado familiar, ya que el dinero contribuye directamente a la supervivencia diaria y al mantenimiento de las relaciones familiares, también son instrumentales en razón de que permiten el desarrollo de otros tipos de trabajo del cuidado familiar. Por ejemplo, las familias migrantes cuentan con apoyo económico para gastos de educación superior, pago de deudas y mejoras de vivienda. Muchos hombres migrantes realizan las mismas actividades económicas que las mujeres migrantes,

sin embargo, lo que ellos proveen generalmente no es considerado como trabajo del cuidado familiar. En parte, esto puede explicarse por el hecho de que la investigación sistemática sobre las experiencias relacionales de los hombres como migrantes y como padres es todavía escasa (Datta et al., 2008; Dreby, 2006; Kilkey et al., 2014; Laurie, 2008; Pribilsky, 2007; Viveros Vigoya, 2001; Waters, 2010). Así, mientras los académicos incluyen cada vez más las actividades económicas para ilustrar el creciente rol de las madres migrantes como sostén familiar, no toman estas actividades como punto de partida para analizar la participación del padre. Esto refleja que la participación de los hombres en el trabajo del cuidado familiar es relegada (Pearson, 2000), a pesar de su importancia para el bienestar de muchas familias (Engle, 1997).⁴ Este descuido podría ser amplificado por investigadores que, con un enfoque en actividades económicas, temen reforzar involuntariamente la imagen negativa del ‘padre tradicional’ distante, preocupado únicamente por mantener a la familia (Christiansen & Palkovitz, 2001).

En cambio, en Nicaragua, la imagen estereotipada del padre que *no* provee para sus hijos (Avellán, 2003) parece ser consistente con la imagen que tienen los hombres nicaragüenses de machos irresponsables (Lancaster, 1992). Sin embargo, Gutmann (2007, p.26) critica las nociones convencionales de macho y machismo, las cuales “se han convertido en poco tiempo en etiquetas para una serie de características masculinas negativas” como ser mujeriego, bebedor y pleitista. Él argumenta que se espera que también el hombre se responsabilice de proveer para su familia y que sea “un padre confiable y comprometido” (ibíd., 79). De hecho, junto con las motivaciones de aventura y mejoramiento personal, los hombres migran también para mantener a sus familias (Datta et al., 2008) y muestran su dedicación enviando remesas (Bustamante & Alemán, 2007). Esto indica la importancia de analizar las experiencias de hombres migrantes como miembros de familia y no como meros individuos aislados (Donaldson et al., 2009).

Quizá el sesgo a favor de las madres migrantes haya servido para visibilizar su rol en el trabajo del cuidado familiar y en la migración. Sin embargo, a fin de aumentar nuestro conocimiento del cuidado familiar como un proceso multidimensional que involucra a múltiples personas y lugares, hay que tomar en cuenta a otros actores relevantes. Además de concentrarse en la manera en que el involucramiento de los padres en el trabajo del cuidado familiar influye en los procesos de toma de decisión familiar sobre la migración, este artículo también resalta el rol de las otras mujeres de la familia. Como se ejemplifica en la investigación sobre cadenas de cuidado, las mujeres que migran (solteras o casadas) suelen ser cuidadoras, como las abuelas y las tías que brindan atención diaria en el hogar (e.g., Parreñas, 2008). Esta bien establecida ‘maternidad compartida’ parece en general poco problemática (e.g., Hondagneu-Sotelo & Ávila, 1997). Aunque varios académicos reconocen que pueden surgir problemas en torno al hecho de tener ‘otras madres’ – por ejemplo, por asuntos de autoridad, por temor al abandono (real o posible), y por falta de aprecio (ibíd., 258; Schmalzbauer, 2004) –, la disponibilidad de ‘otras madres’ casi nunca es motivo de cuestionamiento (ver Åkesson, Carling & Drotbohm, 2012 para una excepción al respecto). Sin embargo, en realidad sabemos muy poco acerca

4 Esto no implica que el trabajo del cuidado familiar solo puede ser ‘exitoso’ si lo desempeñan ambos progenitores (ver Walker & McGraw, 2000 para una discusión sobre la ‘necesidad’ de un padre involucrado). Sin embargo, cuando los hombres están involucrados en el trabajo del cuidado familiar, también deberían ser motivo de análisis.

de la disponibilidad y la movilización de potenciales cuidadoras (Zimmerman et al., 2006), por no hablar de su influencia en las decisiones de la migración.

Por tal motivo me concentro en dos grupos que suelen ser soslayados o victimizados: padres (varones) y parientes mujeres (Ackers, 2004). Sobre todo la paternidad se analizará en un modesto esfuerzo por contrarrestar la engañosa imagen de que el trabajo del cuidado familiar es responsabilidad exclusiva de las mujeres. Por tanto, lo que sigue no es un intento de describir de forma exhaustiva y equilibrada todos los posibles actores del cuidado familiar y sus actividades. Este trabajo se concentra más bien en una selección de actores cuyas actividades son cruciales para el entendimiento de las dinámicas del cuidado familiar y la migración en el contexto nicaragüense.

3. La vida familiar en Muy Muy: la migración, la coordinación y el trabajo del cuidado familiar estratificado

Ubicado a unos 150 km al noreste de Managua, el casco urbano de Muy Muy tiene una población estimada de 4,000 habitantes (Grigsby Vado & Pérez, 2009). En las comarcas aledañas viven unas 11,000 personas. Teniendo en cuenta los actuales niveles de necesidades básicas insatisfechas, Muy Muy se caracteriza por una alta incidencia de pobreza, concentrada principalmente en las comarcas rurales. La ganadería lechera, a menudo en combinación con la producción de granos básicos (maíz y frijol), se considera la principal actividad económica de esta zona. Sin embargo, mucha gente solo puede desempeñarse en actividades menos lucrativas, tales como la agricultura a pequeña escala, el trabajo de construcción y la prestación de servicios domésticos, como por ejemplo, lavar, cocinar y vender comida casera (Steel et al., 2011). Las oportunidades de empleo se caracterizan en su mayoría por ser temporales e inseguras. Este es un importante catalizador para la migración, que usualmente se dirige (por periodos cortos) a otras regiones de Nicaragua y a Costa Rica, pero también (por periodos más largos) a España o Estados Unidos.

Si bien sus características son diversas en términos de composición familiar, de estrategias de subsistencia y de niveles de ingresos, las 26 familias⁵ que participan en esta investigación comparten experiencias migratorias que le dan a su existencia y a sus perspectivas una dimensión translocal. Estas experiencias migratorias tienen un carácter predominantemente regional y temporal. Más de dos tercios de las familias han vivido la migración del esposo de la pareja principal, mientras casi la mitad ha experimentado la migración de la esposa y los hermanos. Solo en pocos casos el (abuelo) padre o la (abuela) madre han migrado recientemente. Hombres y mujeres migran tanto individualmente como en pareja. Sin embargo, mientras

5 Al referirme a una familia tomo como punto de partida la pareja principal (de joven a mediana edad) de un hogar, y conforme a esto defino los miembros de la familia que están regularmente involucrados en el cuidado familiar. En mi investigación, la mitad de las familias incluyen miembros de tres generaciones, y la otra mitad consta de dos generaciones. Alrededor de un cuarto de estas familias están afincadas principalmente en las comarcas, y las otras familias están dispersas en el casco urbano, aunque muchos mantienen vínculos de familia y de trabajo con ambas localidades.

los migrantes individuales hombres pueden ser solteros o estar en una relación, las migrantes individuales mujeres son usualmente solteras.⁶ Casi siempre estos migrantes tienen hijos, y a menudo parientes ancianos, que requieren cuidado diario.

La migración refuerza la práctica, muy común en Nicaragua, de hacer circular a miembros de la familia, lo que resulta en estructuras flexibles del hogar (Cupples, 2005; Martínez Franzoni & Voorend, 2011). Incluso cuando el esposo, la esposa y los hijos puedan estar permanentemente presentes, los miembros de la familia extendida suelen estar íntimamente involucrados en las estrategias de vida del hogar (ver también Fonseca, 1991, sobre Brasil urbano, y Leinaweaver, 2008, sobre los Andes). A pesar de esta complejidad, los padres y madres jóvenes en Muy Muy también consideran la unidad nuclear, compuesta por una pareja con niños, un ideal por el cual esforzarse en su afán por mejorar su bienestar (ver también Steel et al., 2011), convirtiendo ese modelo de hogar en un punto de referencia importante para los participantes en la investigación.

En un contexto en que el apoyo del Estado es limitado y los niveles de pobreza son altos, no es sorprendente la cantidad de parejas que hacen hincapié en la comprensión y la cooperación mutua con el fin de aumentar el bienestar de su familia. En sus palabras, tanto los hombres como las mujeres desean tener una relación estable, comprenderse mutuamente y estar unidos para enfrentar juntos los problemas. Por ejemplo, Guillermo (20-25)⁷ espera de su esposa Cristina “que todo el tiempo sepamos comprenderno[s] y salir adelante juntos” (tarjeta de pareja, 1 de febrero 2010, (MM), ver *Figura 1*). Esta declaración podría ser una mera representación idealizada de la vida matrimonial, sin embargo, también se puede interpretar como indicio de que existen estrategias de vida basadas en la coordinación (Zelizer, 2005, p.214), es decir, hay un equilibrio continuo entre las necesidades y las responsabilidades. El hecho de que los participantes de la investigación no sean necesariamente capaces de cumplir con este ideal no significa que la coordinación no tenga un papel importante en su vida diaria.

6 Al parecer, en el pueblo hay también mujeres que migran a España y dejan a sus parejas e hijos, pero al momento de redactar esto no he encontrado ningún caso de ese tipo.

7 Todos los nombres mencionados en este artículo son seudónimos. Utilizo rangos etarios de cinco años a fin de reflejar mejor las edades de los participantes de la investigación durante varios años. Empleo los términos ‘esposo’ y ‘esposa’ tanto para parejas formales como para uniones de hecho. Cuando uso material empírico, hago referencia a la ubicación del participante en la investigación con las iniciales ‘MM’ para Muy Muy y ‘CR’ para Costa Rica.

Figura 1: Tarjeta de pareja, 1 de febrero 2010 (Guillermo).

1 Trabajar y que no le falte nada
a la familia.
2 que no leaga Falta el pan
de cada día a mi familia y si
pudiera Superar mas Fuera mejor.
3 que todo el tiempo sepamos con
fuerza y salir adelante Juntos
4 Con Partir tiempo con nuestro hijo
hablamos que ~~sea~~ seria lo mejor
para el niño
5 traer el pan de cada día
con Partir tiempo con ellos

Esta coordinación se basa en gran parte en la división sexual del trabajo en los hogares. Tradicionalmente, en el imaginario colectivo los hombres son responsables de obtener un ingreso que les permita satisfacer todas las necesidades del hogar, mientras que las mujeres son responsables de las tareas domésticas del hogar, lo que incluye el cuidado diario de los niños. Sin embargo, no quiero hacer una distinción tajante aquí, puesto que muchas mujeres en Muy Muy tienen experiencia en actividades generadoras de ingresos, tanto en el hogar como (cada vez más) fuera del hogar e incluso en el extranjero. Después de todo, la responsabilidad final que tienen con sus hijos, según la prescripción cultural, es que tienen que asumir la obligación ‘masculina’ de obtener un ingreso cuando surja la necesidad. Al mismo tiempo, los hombres no solo contribuyen con trabajo en el ámbito externo, sino que también trabajan desde la casa, por ejemplo, en pequeñas tiendas de abarrotes (‘pulperías’) dentro de la casa. También realizan tareas domésticas ‘masculinas’ como son las reparaciones de la casa. Sin embargo, siendo consistentes con las normas y prácticas de género, ninguno de los hombres habla de las tareas ‘femeninas’ (la cocina y las faenas del hogar) como su responsabilidad. Los hombres solo asumen este tipo de tareas en circunstancias excepcionales, como sería en caso de enfermedad. Por ejemplo, cuando llamé a Felicia (20-25) durante y después de su embarazo, ella me dijo que su esposo León le ayudaba con la cocina, barría el piso y tendía la cama, a pesar de que estaban presentes parientes mujeres (conversaciones telefónicas, 23 de marzo y 26 de mayo 2010, MM).

La división del trabajo por género es especialmente rígida en las comarcas. Por ejemplo, Diego (20-25) me dijo que su esposa Maricela usualmente pasa el día trabajando en la casa, cuidando a su bebé, cocinando y ocupándose de los animales. Cuando le pregunté si ella no preferiría trabajar por un sueldo, él dijo: “No, no puede, porque tiene que dedicarse a los quehaceres de la casa, y el trabajo ajeno es muy difícil, eso es para hombres” (entrevista, 4 de febrero 2010, MM). Cristina (15-20), que siguió a su marido a la comarca después del matrimonio, indicó como sus responsabilidades: “es atender al marido en su comida a tiempo, atender los niños” (tarjeta de pareja, 1 de febrero 2010, MM). Esta comprensión

particular de la coordinación se extiende más allá de las propias parejas. Nieves, una abuela en sus cincuenta años que vive en el casco urbano, se preocupa por su hijo y la esposa de él en Costa Rica. “Mi nuera es una malcriada, ella no lava ni cocina para mi hijo, no lo atiende. Y su deber es cuidarlo. El pobrecito tiene que hacerse su propia comida, vestir a su niña...” (entrevista, 22 de septiembre 2011, MM). Estos comentarios ilustran que mucho del trabajo del cuidado familiar es del dominio de las mujeres (Martínez Franzoni & Voorend, 2011). Sin embargo, la falta de participación de los hombres en este tipo de trabajo del cuidado familiar no significa que ellos no se dediquen de otras formas a “ayudar a construir una familia” (Hirsch, 1999, p.1339). Un examen más detenido sobre su papel como padres que deben mantener a sus familias podría revelar más sobre su participación en el cuidado familiar.

4. Tomando en cuenta a los padres y su apoyo monetario

Aunque se sabe poco sobre los padres latinos, especialmente sobre los padres migrantes (Taylor & Behnke, 2005), y no deberíamos suponer su homogeneidad (Donaldson et al., 2009), la importancia de ser padre en América Latina no puede ser subestimada. Viveros Vigoya (2001, p.245) señala que “[e]n muchos estudios de masculinidad, la paternidad ha emergido como la responsabilidad más alta de los hombres.” Entre los hombres que participaron en esta investigación, los hijos e hijas ocupan un lugar destacado en los testimonios. Los hombres hacen hincapié en que ser padre es un regalo hermoso, un evento que cambia la vida, que da nacimiento a su responsabilidad de cuidar a la familia —específicamente, proveyendo para ella (Donaldson et al., 2009). Por ejemplo, Diego (25-30) escribió sobre su rol como padre: “Mis responsabilidades son trabajar para sostener el hogar, mantener el cuido de mi niña” (tarjeta de pareja, 14 de febrero 2010, MM).

Lo que los padres dicen y escriben se ve reflejado y confirmado en sus prácticas cotidianas y en los testimonios de los miembros de sus familias. Mi investigación incluye tres casos en donde el padre es considerado un ‘desobligado’ porque no provee para sus hijos, de modo que son la excepción y no la regla (ver también Viveros Vigoya, 2001, p.321). Además, si bien no pretendo negar las dificultades que sufren las familias por la falta de apoyo paterno, las participantes de la investigación a veces usan la acusación de irresponsabilidad paterna como una forma de expresar su descontento general por su situación económica incierta. Alisa (30-35) dio un ejemplo de esto cuando hablamos de sus dificultades para llegar a fin de mes. Ella me dijo que su marido se fue a Costa Rica, donde formó una nueva familia abandonándola a ella y a sus dos hijos de trece y ocho años. Sin embargo, cuando su hijo mayor me acompañó a casa después de la entrevista, me contó que su padre lo había visitado hacía unos seis meses, y que llamaba cada dos semanas. En una entrevista posterior, Alisa aclaró que su ex esposo solamente deja de enviar apoyo monetario cuando está desempleado. Cuando tiene trabajo, manda dinero (entrevista, 1 de julio 2009 y 18 de febrero 2010, MM). Este ejemplo indica que es improductivo dar por consabida la imagen estereotipada de hombres irresponsables y pasar por alto a aquellas familias en las que tanto la madre como el padre están involucrados en el cuidado de sus hijos (Pribilsky, 2004).

Por lo tanto, para la gran mayoría de padres que no son considerados desobligados identifiqué tres grupos que muestran diferentes tipos de

involucramiento con sus hijos. El primero, que es el grupo más pequeño, son los padres que podrían considerarse como ‘solamente’ proveedores. Están separados de la madre, usualmente desde hace muchos años, pero aún envían dinero para la manutención de sus hijos. Es posible que no tengan mayor contacto. Para estos padres, más que para otros, la razón por la que siguen enviando dinero podría deberse a que temen quedar desamparados en la vejez, o incluso, al afán de cumplir con la Ley de Alimentos de Nicaragua. La mitad de los padres de mi investigación pertenecen a un segundo grupo de padres ‘más involucrados’: proporcionan apoyo financiero, y cuando migran se mantienen en contacto mediante llamadas telefónicas y a veces enviando cartas o fotos. Por ejemplo Cedro (25-30), padre de dos hijos criados por su padre y madre y sus suegros, envió junto con el dinero que él y su esposa ganan en Costa Rica su foto con este mensaje: “para Yesenia, tu papá te quiere mucho”. Él mencionó el deseo de que su familia ampliara la foto, para lo cual él enviaría dinero (entrevista con su hermana Ofelia, 24 de septiembre 2010, MM). Con ese gesto Cedro manifiesta su deseo de mantener una relación que va más allá de simple proveedor.

Finalmente, un tercio de los padres no solo provee y se comunica, sino que además participa en otras actividades del cuidado familiar, como vigilar a los niños, jugar con ellos y ayudarles con sus tareas escolares. La evidencia de este tercer tipo de involucramiento ‘cercano’, se puede encontrar en su mayoría en las que Pribilsky (2012, p.325) llama ‘micro-prácticas cotidianas’ que solo se revelan cuando se comparte un tiempo considerable con las familias. Los ejemplos son numerosos: un joven padre cuida a su nena y la pasea orgulloso mientras su esposa sale a vender cosméticos; un chico espera ansioso a que su padre regrese de Costa Rica para jugar béisbol con él; una niña espera con ansia el regreso de su padre para contarle cómo le fue en la escuela. O tomemos por caso la respuesta de Cristina (15-20) cuando fui a visitarla y le pregunté por su esposo. Ella señaló la casa de su suegra, quien suele cuidar a su bebé, y dijo: “Está allá. Después del trabajo es la hora del niño” (entrevista, 1 de febrero 2010, MM).

Los ejemplos anteriores muestran una combinación del involucramiento de los padres migrantes y no migrantes. Esto se asemeja a la realidad cotidiana de las familias en un contexto de migración, que hace a los padres cambiar su participación en dependencia de las posibilidades y restricciones específicas de tiempo y lugar.⁸ Como Hernán (25-30) explicó acerca de su responsabilidad como padre: “Que [a mi hijo] no me le falte nada, económicamente, de salud, de comer, dormir, vestir... Y siempre estar con él. Bueno, cuando estoy aquí. Cuando estoy en Costa Rica, le llamo por teléfono, es mi manera de estar con él” (entrevista, 16 de febrero de 2010, MM). Es usual que un padre cercano se convierta en ‘solamente’ un proveedor cuando se va a Costa Rica. Sus escasos ingresos solo le permiten enviar un poco de dinero para cubrir las necesidades básicas y hacer unas breves y esporádicas llamadas telefónicas o mensajes de texto. Con el tiempo, podrá afianzarse social y económicamente, lo que le permitirá mayores niveles de apoyo económico y de comunicación.

8 Esto es especialmente cierto en el caso de la migración de relativa corta distancia, bajo costo y accesible (a menudo, pero no siempre, ‘sur-sur’). Ver también Leifsen y Tymczuk (2012), que describen de qué manera la distancia geográfica estructura el cuidado familiar, y hacen una comparación entre la migración ucraniana y la ecuatoriana hacia España.

Las imágenes anteriores sobre la paternidad también incluyen tareas de cuidado familiar de los hombres que suelen pasar inadvertidas, como son la comunicación y la guía. Sin embargo, me concentraré específicamente en el apoyo monetario, porque según los participantes de la investigación y en concordancia con la literatura, es donde generalmente se encuentra la mayor contribución de los padres. Esto es especialmente cierto en un contexto de migración donde la distancia hace que otros tipos de apoyo sean más difíciles de realizar. Además, un apoyo monetario adecuado es particularmente importante en este contexto nicaragüense, donde pocas mujeres jóvenes logran tener un trabajo (bien) remunerado.

Un apoyo monetario adecuado significa ponerse de acuerdo sobre el momento de enviar el dinero, el monto del envío y la forma de gastarlo. Lograr este acuerdo exige entendimiento mutuo. Por ejemplo, Myrna (25-30) está al tanto de los escasos ingresos de su marido en Costa Rica, pero compartió su alivio cuando la visita de él durante las fiestas de Navidad sirvió para que él entendiera por fin la situación económica de ella. “Él pudo ver qué caro son las cosas y que yo no ajustaba con los cien dólares [estadounidenses] al mes que me mandaba, y no es porque soy gastona” (entrevista, 4 de febrero de 2011, MM). Tras su visita, su esposo reconoció que debía mandarle más dinero. Pero lograr un acuerdo familiar no necesariamente anula el hecho de que las mujeres que dependen de los ingresos inestables de otra persona pueden sufrir estrés y ansiedad. Por ejemplo, Carmen (25-30) expresó su deseo de “no esperarle a nadie por reales. [Mi esposo] manda [dinero] entre el tres y el cinco de cada mes y cuando llega esta fecha, me siento con presión [alta]. Siempre hay inseguridad” (entrevista, 22 de septiembre de 2011, MM). La ‘inseguridad’ que Carmen y otras mujeres sienten es comprensible, considerando que ninguna de las familias en esta investigación tiene ahorros substanciales (si es que los tienen). La falta de apoyo monetario suele traducirse en menos consumo y mayores deudas, factores perjudiciales para el bienestar familiar.

Mi enfoque en el apoyo monetario sirve para subrayar un aspecto importante del trabajo de cuidado paternal que tiene sentido en este contexto particular de Nicaragua. Sin embargo, no es mi intención aislar el apoyo monetario de los padres, ya que siempre está inmerso en una gama más amplia de actividades y actores del trabajo del cuidado familiar (Christiansen & Palkovitz, 2001). En línea con esto, paso ahora al involucramiento de las parientes mujeres.

5. ‘Otras madres’: la disponibilidad, el compromiso y el cuidado remunerado

Aunque todavía no con la misma frecuencia que los hombres, en Muy Muy también las mujeres migran. Sin embargo, la forma en que las experiencias migratorias de las mujeres participantes en el estudio están relacionadas con el trabajo del cuidado familiar es diferente que en el caso de los hombres, y dirige la atención hacia el rol de las parientes mujeres. Si una mujer desea migrar a fin de contribuir al ingreso familiar, y su esposo está de acuerdo (ver la siguiente sección), su deber de atender a diario el hogar también la hace responsable de encontrar un reemplazo. Aquí es donde el cuidado familiar de las parientes mujeres se vuelve indispensable. Más de la mitad de las 15 mujeres que tienen mucho deseo de migrar posponen sus planes debido a la falta de cuidadores sustitutos; al momento de redactar esto, un tercio de ellas no ha podido migrar aún. Los problemas de

salud tienen un papel importante en este vacío (temporal). Cuando una mujer migra, usualmente prefiere que su madre (la abuela de sus hijos) cuide a los niños. Sin embargo, incluso si estas abuelas todavía están en capacidad de cuidar de sí mismas, no necesariamente pueden (o quieren) cuidar a sus nietos.

La enfermedad o la edad avanzada no son los únicos factores que ponen en peligro la disponibilidad de cuidadores; los desacuerdos sobre la crianza de los niños también pueden hacer que las mujeres estén renuentes a dejar a sus hijos en manos de terceras personas. Sin embargo, la importancia que se atribuye a estos desacuerdos parece estar sujeta a cambios, especialmente en un contexto de migración. Como argumenta Svašek (2008, p.224), “el trabajo transnacional de parientes es un proceso de constante evaluación y arbitraje.” A la luz de las oportunidades de migración, estos desacuerdos pueden volverse temporalmente menos decisivos. Por ejemplo, cuando me reuní con Carola (20-25) por primera vez en Muy Muy, no solo estaba reacia a dejar a sus tres hijos con su madre, Catarina, por la mala salud de ésta, sino también porque Catarina es muy estricta y les pega a sus nietos (entrevista, 15 de julio 2009, MM). Unos seis meses después me reuní con Carola por segunda vez en la capital, Managua, donde encontró un trabajo como doméstica a tiempo completo (viviendo en la casa del empleador), mientras Catarina se hacía cargo de sus hijos. Carola me dijo que no tuvo más remedio que irse del pueblo para buscar trabajo en otro lado. No pudo encontrar un empleo adecuado en Muy Muy y habían pasado meses desde que sus parientes le habían enviado remesa desde Costa Rica. Cuando le pregunté cómo estaba tratando Catarina a sus hijos, Carola respondió: “¡Lo voy a ver cuando llegue!” (Entrevista, 24 de febrero de 2010, Managua). Ella trató de encontrar otro trabajo que le permitiera ir a su casa cada dos semanas y ver a sus hijos. Mientras tanto, tenía la esperanza de que su hermana menor (en edad escolar) se ocupara de ellos.

Este ‘compromiso de cuidado’ también es visible en el caso de Estefani (25-30), que migra de ida y vuelta a Costa Rica mientras reparte el cuidado diario para sus tres hijos entre las casas de su propio padre y madre y de sus suegros. Su padre y madre, ya ancianos, cuidan a sus dos hijos; sus suegros, de mediana edad, cuidan a su hija. Estefani teme que el cuidado de los niños sea demasiado pesado para su padre y madre, y le preocupa la diferencia en la atención que sus hijos reciben. Varias visitas a las dos familias me hicieron entender la preocupación de Estefani. Mientras sus hijos varones suelen corretear fuera de casa desaseados y sin más vestimenta que una camiseta raída, su hija siempre se ve bien arreglada y parece estar mejor alimentada y más saludable. A diferencia de Carola, Estefani no espera que sus hermanas controlen de vez en cuando el estado de sus hijos. Aunque estas hermanas viven en la casa y no tienen trabajo remunerado ni hijos que cuidar, “ellas no le ponen mente a [mis] niños” (entrevista, 14 de febrero de 2011, MM). La preocupación de Estefani finalmente la decidió a llevarse consigo a dos de sus hijos a Costa Rica. Desafortunadamente, esto hizo que la vida diaria le resultara más costosa y disminuyó su capacidad de generar ingresos. Al traer de regreso a los niños a Muy Muy, ella aceptó (temporalmente) un cuidado diario diferenciado, dando un ejemplo de las ‘difíciles compensaciones’ entre ingresos y proximidad (Carling et al., 2012, p.192).

Cuando no es fácil la disponibilidad de personas que se encarguen del cuidado familiar, las mujeres a veces recurren a pagarles a parientes más lejanos, o a personas ajenas a la familia. Esto es un último recurso, ya que a los participantes de la investigación les resulta en general difícil confiar en ‘extraños’ para cuidar

a sus hijos. Además, las cuidadoras potenciales cargan también con sus propias limitaciones. A pesar de que muchas mujeres jóvenes en Muy Muy están formalmente desempleadas, el trabajo en el hogar a menudo frena su participación en el trabajo remunerado en otro lugar. Cuando estas mujeres se consideran disponibles, los aspirantes a migrar sienten mucha presión por conseguir rápidamente un empleo bien remunerado con el fin de ganar lo suficiente para su propia subsistencia y para pagar ‘bien’ a las cuidadoras. Después de todo, en aras del bienestar de sus hijos no pueden arriesgarse a pagarles una miseria (Hondagneu-Sotelo & Ávila, 2006).

Estas limitantes de disponibilidad se manifiestan con claridad en la historia de Carmen (25-30), que está casada y tiene dos hijos varones. Su esposo ha estado trabajando en España desde hace unos años mientras Carmen vive con su mamá Teresa y cuida a los niños. Carmen también trabajó en España, pero cuando quedó embarazada de su segundo hijo decidió regresar a Nicaragua. Ella quiere migrar otra vez a España, pero no ha logrado encontrarles a sus hijos una cuidadora confiable. No puede contar con su madre porque Teresa ya tiene trabajo en la escuela primaria local, además de que padece artritis. Carmen también consideró dejar a sus hijos con una sobrina, pero luego abandonó esta idea. Su sobrina tiene un trabajo bastante bueno y Carmen no podría igualarle el salario. Tras mucho pensarlo, una amiga cercana que tiene dos hijos le dijo a Carmen que ella podía cuidarle a sus hijos. Sin embargo, la madre de su amiga cayó enferma, por lo que la hija tuvo que ocuparse de cuidarla. Ahora, pasados más de tres años desde que nos conocimos, Carmen no ha podido migrar (entrevistas, 12 y 16 de julio de 2009; 27 de enero, 24 de septiembre y 7 de octubre de 2010; la última conversación con la madre de Carmen, Teresa, fue el 25 de julio de 2013, MM). Si bien el costo de la migración y las volátiles oportunidades de trabajo en España también influyeron en las consideraciones de Carmen, ella siempre identificó la falta de cuidado para sus hijos como el factor decisivo.

6. El cuidado familiar translocal: las interdependencias, las dinámicas de poder y el acceso a la movilidad

Los hallazgos descritos anteriormente indican que el cuidado familiar requiere al menos un nivel básico de coordinación entre (potenciales) cuidadores, sean parejas o familias extendidas. Sin embargo, tal coordinación no necesariamente implica una armonía perfecta (Pribilsky, 2004), ni siquiera un acuerdo sobre el cuidado adecuado. Al incluir a actores a menudo desapercibidos y que son parte de esta coordinación, los hallazgos sugieren además algunos vínculos importantes entre el trabajo del cuidado familiar y la toma de decisiones alrededor de la migración. Por ejemplo, reflejan que para algunos, el trabajo del cuidado familiar permite la migración, mientras que para otros el trabajo del cuidado familiar parece ser un obstáculo.

El concepto de cuidado transnacional, elaborado por Baldassar, Baldock y Wilding (2007, pp.203-217), proporciona un punto de partida interesante para analizar más a fondo estos vínculos. Según estos autores, cualquier intercambio del cuidado tiene lugar en un contexto particular, caracterizado por relaciones prevaletentes de género, cultura y clase, y otros factores de varios niveles más tangibles (que incluyen los servicios estatales de atención, la participación comunitaria y los ciclos de vida de la familia). La migración complica este contexto,

ya que las trayectorias individuales y familiares de migración, la accesibilidad geográfica y las dinámicas de las relaciones de parentesco permiten tipos específicos de 'cuidado transnacional' a la vez que imposibilitan otros. Concretamente:

[e]stos intercambios de trabajo del cuidado familiar están mediados por una dialéctica que abarca la *capacidad* de los miembros individuales y su sentido culturalmente informado de *obligación* para proporcionar el cuidado, así como las relaciones particulares de parentesco y los *compromisos familiares negociados* que comparten personas pertenecientes a ciertas redes familiares. (Ibíd., p.204, énfasis añadido).

Con el término *capacidad*, los autores se refieren a la oportunidad de una persona para suministrar un servicio de cuidado familiar transnacional; el concepto incluye los recursos y habilidades de dicha persona. La dimensión de *obligación* se centra en las normas y prácticas culturales que configuran percepciones específicas acerca de cuáles son los deberes y necesidades de cada cual, y que están sujetas a cambios a lo largo de la vida y de las experiencias migratorias. Finalmente, los *compromisos familiares negociados* son las relaciones familiares dinámicas que se desarrollan en un contexto de migración específico, mismo que incluye los motivos para migrar, el apoyo familiar y extra-familiar que influye en la decisión individual de migrar ('licencia para salir') y el ciclo de la vida familiar.

Al parecer los autores desarrollaron su concepto de cuidado transnacional tomando la migración como un hecho. Sin embargo, al introducir el concepto de geometría del poder de la movilidad, Massey (1993) sugiere que el acceso a los beneficios de la movilidad y el control sobre esos beneficios no se reparte equitativamente entre las personas (ver también Landolt & Da, 2005; Steel et al., 2011). Por tanto, al utilizar el análisis del cuidado familiar a fin de obtener mayor comprensión en cuanto a las decisiones específicas en torno a la migración, es necesario enfocarse más explícitamente en las dinámicas de poder intrafamiliares que juegan un importante rol en el cuidado translocal (Milligan & Wiles, 2010). De ahí surgen las preguntas siguientes: ¿Qué tipo de relaciones de poder (expresadas a través de las capacidades de cuidado translocal de los participantes de la investigación, las obligaciones y los compromisos negociados) se pueden identificar? ¿Y qué implicaciones tienen esas relaciones para las decisiones familiares de migración y las opciones individuales de movilidad?

Comencemos con las parejas jóvenes nicaragüenses. Aprecian y a menudo tratan de promover un nivel básico de coordinación basada en la comprensión mutua de las funciones de cada uno, como requisito para mejorar el bienestar de su familia. Para los participantes de la investigación, estos roles son claros (aunque no estáticos), debido a que ellos han sido condicionados desde su primera infancia. Los hombres tienen la obligación de mantener a sus familias. Si ellos sienten que no tienen la capacidad de hacerlo en la localidad, si no pueden encontrar un trabajo bien pagado cerca de su hogar, cuentan con la aprobación, el apoyo e incluso el estímulo de sus parientes para migrar. En cierto sentido, a pesar de la distancia y las dificultades que esto podría suscitar entre padres e hijos, la migración de estos hombres les permite proveer, y por lo tanto, cumplir con un rol de la paternidad considerado como 'correcto' en los términos localmente definidos. Además, como se aprecia en el trabajo del geógrafo McKay (2007) sobre la migración filipina, estos intercambios garantizan un nivel básico de seguridad material que es a menudo

indispensable para lograr una mayor intimidad. De esta manera, el cumplimiento de las obligaciones económicas a través de la migración podría también permitir otros tipos de cuidado familiar, por ejemplo, la orientación emocional.

Entre los participantes de la investigación, los hombres parecen disfrutar de un mayor acceso a la migración debido a su posición (percibida) de sostén de la familia, pero esto no los libera del escrutinio social y tampoco de la carga asociada a la migración (como sugiere, por ejemplo, Abrego, 2009). Los migrantes suelen sentirse muy presionados para enviar dinero, especialmente cuando dejaron a su familia con deudas de migración. Esta presión puede convertir ese acceso a la migración en una obligación y un desasosiego. Además, el fracaso como proveedor generalmente daña las relaciones familiares, puesto que el amor, el cuidado y la dedicación de los esposos, los padres y los hijos varones suelen medirse en términos materiales. Proveer puede ser un requisito indispensable para otros tipos de involucramiento paterno, y las esposas/madres que se quedan con sus hijos emergen como importantes reguladoras de la relación padre-hijo. Por ejemplo, la ex esposa de Víctor (30-35) solo le permite ver a su hija cuando él le trae dinero (entrevista, 2 de julio de 2009, MM). Esta práctica restrictiva también es conocida como ‘control de acceso maternal’ (Fagan & Barnett, 2003; ver Dreby, 2006, para un ejemplo mexicano).

Al mismo tiempo, las madres consideran que este tipo de ‘coordinación relacional’ es un requisito indispensable para su propio acceso a apoyo monetario.⁹ Durante una de nuestras conversaciones telefónicas, Carmen (25-30) argumentó que el dinero, indispensable, que envía su esposo (con el que tiene un distanciamiento emocional) para sus hijos solo continuaría si mantiene una buena relación con él: “Nada hago con estar reclamando, y yo me hago daño a mí misma, me quedo mal” (conversación telefónica, 9 de abril de 2010, MM). Para las mujeres, el apoyo monetario puede ser una buena razón para continuar una relación. Cuando le pregunté a Anabel (20-25) por qué ella se quedaba con su marido a pesar de sus frecuentes quejas sobre su falta de afecto, respondió: “Nunca hemos pasado hambre” (entrevista, 4 de enero de 2011, MM). La dependencia (percibida) de las mujeres del apoyo monetario de los hombres no puede analizarse separadamente de la dependencia de los hombres del trabajo del cuidado familiar que cumplen las mujeres en el hogar. Por un lado, la obligación de ellas de hacer las tareas domésticas y cuidar a los niños suele dejarlas con menos influencia en las decisiones sobre migración que la que tienen sus parejas masculinas. Por otro lado, si bien las mujeres no sienten tanta presión social y económica para dejar a su familia y su pueblo a cambio de una existencia incierta en otros lugares, aún pueden recibir los beneficios económicos de la migración de su pareja.

Junto con la continua importancia de los roles ‘tradicionales’ de género, a menudo reforzados por el hecho de que el hombre tiene la última palabra en temas familiares, las opciones de movilidad de las mujeres dependen también de un entendimiento mutuo y evolucionado de las necesidades familiares. Las familias de Pedro y León, dos hermanos, son muestra de ello. Los conocí en el 2009 y

9 Teóricamente, la Ley de Alimentos nicaragüense vela por el cumplimiento de las obligaciones económicas de los padres hacia sus hijos. Sin embargo, según el diario La Prensa, la aplicación de esta ley es un proceso lento y problemático en el cual más de la mitad de las ‘miles’ de demandas de alimentos son retiradas antes de llegar a un acuerdo (Martínez, 2001).

mantuve contacto con ellos, con sus respectivas esposas, Martina y Felicia, y con sus niños a través de visitas en Nicaragua y Costa Rica y llamadas telefónicas. Todos los miembros de la familia tienen experiencias migratorias en ambos países, pero para Felicia (20-25) ha sido más complicado ir a Costa Rica. En parte, esto se debe a su propia renuencia a dejar temporalmente a sus hijos con parientes mujeres, pues considera que es muy difícil estar sin ellos. Pero Felicia hizo hincapié en la voluntad de León de no ‘dejarla’ trabajar en Costa Rica. Ella temía que él se pusiera celoso. Más importante aún, no muy diferente de los demás hombres, también él se enorgullece de poder proveer para ella y sus hijos. Según él, dejar que Felicia trabajase en Costa Rica mostraría que él no es capaz de mantenerlos. Felicia imitó su reacción cuando al pedirle que la llevara con él a Costa Rica para afrontar juntos el aumento de los costos del hogar, él respondió: “¡Si yo te compro todo! ¿Qué quieres? Te mando para que lo compres” (entrevista, 13 de octubre de 2010, MM). Su hermano Pedro (30-35), por el contrario, piensa que él y su esposa Martina deberían trabajar juntos: “A eso íbamos, a trabajar. Trabajamos para ayudarnos los dos... Hay que trabajar como pareja y pensar para la familia” (entrevista, 31 de enero de 2010, MM). Cuando visité a Pedro y a Martina en Costa Rica y le pregunté sobre esta diferencia entre él y León; él respondió “¡Se va a tener que acostumbrar!” (Entrevista, 20 de febrero de 2011, CR). A principios del 2012, parecía que León y Felicia se habían acostumbrado a las nuevas condiciones. León aceptó la migración de Felicia a Costa Rica, y ella aceptó la tristeza de separarse temporalmente de sus hijos. Cuando la llamé a Costa Rica, dijo que finalmente había convencido a León haciéndole ver que ella trabajaría al lado de Martina, lo que aplacó sus celos. Ella argumentó además que juntos podrían lograr más, en referencia a una antigua necesidad específica: “¡Quiero mi cocina!” (Conversación telefónica, 15 de marzo de 2012, CR). Este fue el último argumento, aprovechándose conscientemente de las responsabilidades de León como esposo y padre de satisfacer las necesidades materiales de su familia, ya que hacía mucho tiempo él le había prometido la muy necesitada cocina.

Este ejemplo apunta explícitamente a la importancia del entendimiento mutuo y la cooperación como pareja, pero también destaca el importante papel que directa e indirectamente desempeña el apoyo de la familia extendida. Al dar un ejemplo de un hombre nicaragüense que ‘permite’ a su esposa trabajar, y al ofrecerle un lugar de trabajo ‘seguro’, Pedro y Martina proporcionaron un entorno favorable. A la inversa, la familia extendida también puede limitar las posibilidades de madres jóvenes de migrar junto con sus parejas. Esto se hace evidente en el caso de Myrna (25-30) y sus dos hijos, que viven en una casa que es de sus suegros y está a la par de la que ellos habitan. En varias ocasiones Myrna habló de unirse a su esposo Ernesto, en Costa Rica, pero siempre estuvo indecisa de hacerlo. Su mayor preocupación era quién cuidaría de sus dos hijos. La persona que ella busca en casos de emergencia, su suegra Virginia, no tiene buena salud y ambas están de acuerdo en que tener dos niños a su cuidado sería demasiada carga para Virginia (entrevista, 2 de julio de 2009, MM). Sin embargo, año y medio después de habernos conocido, Myrna se fue a Costa Rica. Unos seis meses más tarde tuve ocasión de preguntarle a la abuela Virginia qué clase de arreglos habían hecho. Respondió que ella se había hecho cargo de los niños, pero agregó que Myrna regresaría pronto de Costa Rica. “Le dije a Myrna que volviera porque ya no puedo cuidar a sus niños. Ya no es mi obligación. Y yo no puedo regañar lo ajeno. No me hacen caso” (entrevista, 23 de septiembre de 2011, MM). Sin embargo, antes de partir, Myrna

había hecho los arreglos para dejar a los chicos con dos muchachas, pero según Virginia, ellas solo duraron dos semanas, y la responsabilidad de cuidar a los niños volvió a recaer en ella. Virginia también afirmó que, gracias a su atenta mirada, los hijos de Myrna habían aumentado de peso durante la ausencia de la madre. Haciendo sentir culpable a Myrna por dejar a sus hijos a su cuidado, y poniendo en duda la capacidad de Myrna como madre, Virginia cuestiona indirectamente la legitimidad de la migración de Myrna. Las discusiones y el temor de perder el apoyo crucial de su suegra para el cuidado familiar ocasional hicieron que Myrna se decidiera a volver a casa, lo que redujo su movilidad individual.

Este tipo de dinámicas de poder interpersonal entre nuera y suegra no son infrecuentes. El ejemplo siguiente muestra que esta dinámica puede incluso dividir al núcleo familiar. Ofelia (25-30) es la menor de siete hermanos y vive con su madre en el casco urbano, mientras que su padre vive en una de las comarcas. Los hermanos mayores de Ofelia han estado migrando a Costa Rica desde hace años, y a ella le gustaría ir. Pero cuando también se fue su hermana Carlota, la última que todavía vivía en casa, Ofelia vio que su oportunidad de ir a Costa Rica se le escapaba de las manos. No puede irse porque alguien tiene que quedarse en casa para cuidar a su hijo, a los hijos de sus hermanos migrantes y a la abuela, ya muy anciana (entrevista, 11 de febrero de 2010, MM). Desde la perspectiva del cuidado translocal, la posición específica que Ofelia ocupa en su familia hace de ella la menos elegible para migrar. Probablemente esta posición está muy influida por cuestiones de género y generación (Tacoli & Mabala, 2010). Por ser mujer, Ofelia es la candidata ‘correcta’ para encargarse de la casa, y por ser joven probablemente tiene menos influencia en las decisiones familiares. Además, como en otros casos, otros factores menos identificables pueden haber desempeñado un papel importante, por ejemplo la ambición y la iniciativa personal (Pessar & Mahler, 2003).

Las negociaciones en torno del trabajo del cuidado familiar pueden por lo tanto desalentar la migración incluso cuando se cumplen todos los otros requisitos (como son dinero, voluntad personal, perspectivas de trabajo confiables), lo que pone de relieve las diferencias de acceso a la movilidad. Estas negociaciones también muestran que la tendencia general a la llamada ‘feminización de la migración’ está lejos de ser universal. La capacidad (percibida) de alguien para brindar cuidado, su sentido de obligación familiar y su posición en las negociaciones del cuidado influyen en el tipo, la cantidad y el lugar del trabajo del cuidado familiar, lo que hace que algunas personas tengan más posibilidades que otras de aprovechar y configurar las oportunidades.

Como se describe en la literatura sobre ‘conflictos cooperativos’, la necesidad de coordinar el trabajo del cuidado familiar no altera el hecho de que el resultado de esta coordinación (en términos de experiencias, valoración y recompensas) es muy desigual (Sen, 1989; Woolley, 2000), y, a menudo, refuerza las desigualdades en las que se basa (Colen, 1995). Este artículo considera la migración como un ejemplo del resultado: el trabajo del cuidado familiar de los participantes de la investigación influye sin lugar a dudas en las opciones de desplazamiento de ellos y de otros miembros de la familia. Sus relatos muestran que, sobre todo debido a su papel de proveedores del sustento, los hombres están mejor posicionados para migrar que las mujeres (casadas). Además, a consecuencia de factores tales como la edad, algunas mujeres están en mejor posición que otras. No obstante, se corre el riesgo de ver a las personas con menos movilidad aparente, como es Ofelia, como

las “mujeres menos privilegiadas en un espacio global” (Parreñas, 2005, p.113), las ‘víctimas por excelencia’ de las obligaciones familiares. Con el fin de evitar este tipo de victimización, es importante hacer hincapié en el componente de la agencia dentro del cuidado translocal. Las relaciones entre el cuidado familiar y la migración no constituyen procesos unidireccionales, sino que están compuestas por negociaciones multidimensionales entre diferentes actores en circunstancias específicas. Estas negociaciones pueden permitir un cambio en los vínculos entre el trabajo del cuidado familiar y la migración, como se ejemplifica en el caso de Felicia, quien con un poco de ayuda de su familia logró ir a Costa Rica tras muchos años de negociación con su pareja. Al mismo tiempo, como queda ilustrado en el caso de Carola, estos cambios no son necesariamente positivos, ya que la oportunidad de migrar también puede significar aceptar temporalmente un cuidado familiar de menor calidad. No obstante, analizar el cuidado translocal permite al menos poner en tela de juicio los estereotipos de ‘padres ausentes’ y ‘madres rezagadas’, lo que permite entender mejor los procesos decisorios familiares acerca de la migración en contextos específicos, incluso más allá de estos actores.

7. Conclusiones

La comprensión de las complejidades de la migración internacional mejora al analizar el cuidado translocal como un esfuerzo conjunto (aunque conflictivo) para llegar a acuerdos altamente dinámicos y moldeados por negociaciones continuas entre miembros de la familia con posiciones diferentes. Con el fin de mejorar el bienestar de sus familias, estos miembros sienten la necesidad de coordinar el cuidado. Al explorar dicha coordinación nuestra atención se enfoca en cuestiones concernientes a la agencia y la adaptabilidad de las familias frente a retos y oportunidades en permanente cambio. También agudiza nuestra comprensión del trabajo de cuidado en contextos particulares. En el caso de Muy Muy, el análisis del trabajo del cuidado familiar debería al menos incluir el apoyo monetario de los padres y tomar en cuenta la in/disponibilidad de parientes mujeres. Asimismo, futuras investigaciones, tanto aquí como en otros lugares, no deberían limitarse a estos aspectos. Solo es posible desentrañar la forma según la cual el cuidado familiar configura procesos específicos de migración cuando se emplea un concepto abierto de trabajo del cuidado familiar que da cabida a una diversidad de actores y actividades de cuidado. Sin embargo, a fin de no incurrir en una ‘caja negra’ sin valor analítico, sigue siendo importante hacer hincapié en las dinámicas de poder que desempeñan un papel en el cuidado familiar. Tales dinámicas son en efecto un recordatorio de que los diversos tipos de cuidado y de cuidadores se valoran de manera diferente. Por tanto, se puede decir que el trabajo del cuidado familiar es compartido, pero de manera desigual.

Este artículo ha puesto de manifiesto una de las implicaciones de que el trabajo del cuidado familiar se distribuya de manera desigual: el acceso diferenciado a la movilidad. Esta comprensión trae consigo muchas otras preguntas importantes. Por ejemplo: ¿Cuando se reconoce la fuerza de las normas y prácticas ‘tradicionales’ de género, cómo evitar caer en estereotipos? ¿Cómo integrar debidamente los ciclos de vida cruciales de las familias migrantes? ¿Cómo investigar los vínculos entre diferentes negociaciones acerca del cuidado familiar y las cosas que las personas logran alcanzar con la migración (es decir, el ‘éxito’)? Se espera que este artículo sirva de inspiración para investigar estas y otras preguntas pertinentes.

Agradecimientos

Esta investigación recibió el apoyo del programa académico de cooperación para el desarrollo del Consejo de Universidades Flamenecas (VLIR-UOS) y de los fondos de investigación del IOB. Agradezco al editor del *International Migration Review*, a dos revisores anónimos y a mis colegas Johan Bastiaensen, Nathalie Holvoet, Griet Steel y Annelou Ypeij, por sus valiosos comentarios durante la elaboración de este artículo. También agradezco a todas las personas que participaron en la investigación, por compartir sus experiencias.

Referencias bibliográficas

- Abrego, L. (2009). Economic Well-Being in Salvadoran Transnational Families: How Gender Affects Remittance Practices. *Journal of Marriage and Family*, 71 (4), 1070-1085.
- Ackers, L. (2004). Citizenship, Migration and the Valuation of Care in the European Union. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 30 (2), 373-396.
- Åkesson, L., Carling, J. & Drotbohm, H. (2012). Mobility, Moralities and Motherhood: Navigating the Contingencies of Cape Verdean Lives. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 38 (2), 237-260.
- Amit, V. (2000). *Constructing the Field. Ethnographic Fieldwork in the Contemporary World*. London: Routledge.
- Anderson, B. (2001, November 26-30). *Reproductive Labour and Migration*. Paper presented at the Sixth Metropolis Conference, Rotterdam.
- Appadurai, A. (1986). *The social life of things*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Aranda, E.M. (2003). Global Care Work and Gendered Constraints: The Case of Puerto Rican Transmigrants. *Gender and Society*, 17 (4), 609-626.
- Arriagada, I. (2002). Changes and inequality in Latin American families. *CEPAL Review*, (77), 135-153.
- Avellán, H. (Ed.). (2003). *¿Cuánto gané, cuánto perdí? – Hombres y hogares en tiempos de migración*. Managua: Asociación de Hombres contra la Violencia.
- Baldassar, L. (2007). Transnational Families and Aged Care: The Mobility of Care and the Migrancy of Ageing. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 33 (2), 275-297.
- Baldassar, L., Baldock, C. & Wilding, R. (2007). *Families Caring Across Borders. Migration, Ageing and Transnational Caregiving*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Bloch, M. (1989). Introduction: Money and the morality of exchange. En: J. Parry & M. Bloch (Eds.). *Money and the morality of exchange* (pp. 1-32). Cambridge: Cambridge University Press.
- Bustamante, J.J. & Alemán, C. (2007). Perpetuating Split-household Families. The Case of Mexican Sojourners in Mid-Michigan and their Transnational Fatherhood Practices. *Migraciones Internacionales*, 4 (1), 65-86.
- Carling, J., Menjivar, C. & Schmalzbauer, L. (2012). Central Themes in the Study of Transnational Parenthood. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 38 (2), 191-217.
- Christiansen, S.L. & Palkovitz, R. (2001). Why the 'Good Provider' Role Still Matters: Providing as a Form of Paternal Involvement. *Journal of Family Issues*, 22 (1), 84-106.

- Colen, S. (1995). 'Like a Mother to Them': Stratified Reproduction and West Indian Childcare Workers and Employers in New York. En: F.D. Ginsburg & R. Rapp (Eds.). *Conceiving the New World Order. The Global Politics of Reproduction* (pp. 78-102). Berkeley: University of California Press.
- Collins, D., Morduch, J., Rutherford, S. & Ruthven, O. (2009). *Portfolios of the Poor. How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton: Princeton University Press.
- Cupples, J. (2005). Love and money in an age of neoliberalism: gender, work, and single motherhood in post-revolutionary Nicaragua. *Environment and Planning*, 37 (2), 305-322.
- Danby, C. (2004). Lupita's Dress: Care in Time. *Hypatia*, 19 (4), 23-48.
- Datta, K., McIlwaine, C., Herbert, J., Evans, Y., May, J. & Wills, J. (2008). *Mobile masculinities: Men, migration and low paid work in London*. London: Queen Mary University of London, Department of Geography.
- Donaldson, M., Hibbins, R., Howson, R. & Pease, B. (2009). *Migrant Men. Critical Studies of Masculinities and the Migration Experience*. New York: Routledge.
- Dreby, J. (2006). Honor and Virtue: Mexican Parenting in the Translocal Context. *Gender and Society*, 20 (1), 32-59.
- Duffy, M. (2011). *Making Care Count. A Century of Gender, Race, and Paid Care Work*. New Brunswick: Rutgers University Press.
- England, P. (2005). Emerging Theories of Care Work. *Annual Review of Sociology*, (31), 381-399.
- Engle, P.L. & Breaux, C. (1998). *Fathers' Involvement with Children Perspectives from Developing Countries*. Society for Research in Child Development, Social Policy Report XII, (1).
- Folbre, N. & Nelson, J.A. (2000). For Love or Money - Or Both? *The Journal of Economic Perspectives*, 14 (4), 123-140.
- Fonseca, C. (1991). Spouses, siblings and sex-linked bonding: a look at kinship organization in a Brazilian slum. En: E. Jelin (Ed.) *Family, household, and gender relations in Latin America* (pp. 133-160). London: Kegan Paul/UNESCO.
- Freitag, U. & Von Oppen, A. (2010) Introduction. 'Translocality': an approach to connection and transfer in area studies. En: U. Freitag & A. Von Oppen (Eds.). *Translocality. The Study of Globalising Processes from a Southern Perspective* (pp.1-21). Leiden Brill.
- Ginsburg, F.D. & Rapp, R. (1995). *Conceiving the New World Order. The Global Politics of Reproduction*. Berkeley: University of California Press.
- Grieco, E.M. & Boyd, M. (1998). *Women and Migration: Incorporating Gender Into International Migration Theory* (Working Paper 98-139). Tallahassee: Florida State University, Center for the Study of Population.
- Grigsby Vado, A. & Pérez, F.J. (2009). *Estrategias campesinas frente a los efectos estructurales de la globalización en la agricultura y el desarrollo rural* (Informe para el Programa Ruralstruc). Managua: Nitlapan-UCA.
- Gutmann, M. (2007). *The Meanings of Macho. Being a Man in Mexico City*. Berkeley: University of California Press.
- Hirsch, J.S. (1999). En el Norte la Mujer Manda. Gender, Generation, and Geography in a Mexican Transnational Community. *American Behavioral Scientist*, 42 (9), 1332-1349.
- Hochschild, A.R. (2000). Global Care Chains and Emotional Surplus Value. En: W. Hutton & A. Giddens (Eds.). *On the Edge: Living with Global Capitalism* (pp. 130-146). London: Jonathan Cape.

- Hondagneu-Sotelo, P. (1994). *Gendered Transitions. Mexican Experiences of Immigration*. Berkeley: University of California Press.
- Hondagneu-Sotelo, P. & Ávila, E. (1997). I'm Here, But I'm There: The Meanings of Latina Transnational Motherhood. *Gender and Society*, 11 (5), 548-571.
- Hondagneu-Sotelo, P. & Cranford, C. (1999). Gender and Migration. En: J. Saltzman Chavetz (Ed.). *Handbook of the Sociology of Gender* (pp. 105-126). New York: Springer.
- Kilkey, M., Plomien, A. & Perrons, D. (2014). Migrant Men's Fathering Narratives, Practices and Projects in National and Transnational Spaces: Recent Polish Male Migrants to London. *International Migration*, 52 (1), 178-191.
- Kofman, E. & Raghuram, P. (2012). Women, Migration, and Care: Explorations of Diversity and Dynamism in the Global South. *Social Politics*, 19 (3), 408-432.
- Lancaster, R. (1992). *Life is Hard. Machismo, Danger, and the Intimacy of Power in Nicaragua*. Berkeley: University of California Press.
- Landolt, P. & Da, W.W. (2005). The Spatially Ruptured Practices of Migrant Families: A Comparison of Immigrants from El Salvador and the People's Republic of China. *Current Sociology*, 53 (4), 625-653.
- Laurie, K. (2008). *Gender and Translocal Migration: Tracing the Impacts 'Home'* (Working Paper 17). Halifax: Atlantic Metropolis Centre.
- Lawson, V. (2010). Reshaping Economic Geography? Producing Spaces of Inclusive Development. *Economic Geography*, 86 (4), 351-360.
- Leifsen, E. & Tymczuk, A. (2012). Care at a Distance: Ukrainian and Ecuadorian Transnational Parenthood from Spain. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 38 (2), 219-236.
- Leinaweaver, J. (2008). Improving Oneself. Young People Getting Ahead in the Peruvian Andes. *Latin American Perspectives*, 35 (4), 60-78.
- Lopes Martins, J. (2011). Book review of Chavkin/Maher (Eds.): The Globalization of Motherhood: Deconstructions and Reconstructions of Biology and Care. *Transnational Social Review – A Social Work Journal*, 1 (1), 99-102.
- Marcus, G. (1995). Ethnography In/Of the World System: The Emergence of Multi-Sited Ethnography. *Annual Review of Anthropology*, (24), 95-117.
- Martínez, M. (2001, 19 de noviembre). Padres evaden la Ley de Alimentos. *La Prensa*. Recuperado de <http://archivo.laprensa.com.ni/archivo/2001/noviembre/19/nacionales/nacionales-20011119-14.html>
- Martínez Franzoni, J. & Voorend, K. (2011). Who Cares in Nicaragua? A Care Regime in an Exclusionary Social Policy Context. *Development and Change*, 42 (4), 995-1022.
- Massey, D. (1993). Power-geometry and a progressive sense of place. En: J. Bird, B. Curtis, T. Putnam, G. Robertson & L. Tickner (Eds.). *Mapping the futures. Local cultures, global change* (pp. 60-70). London: Routledge.
- McKay, D. (2007). 'Sending Dollars Shows Feeling' – Emotions and Economies in Filipino Migration. *Mobilities*, 2 (2), 175-194.
- Milligan, C. & Wiles, J. (2010). Landscapes of care. *Progress in Human Geography*, 34 (6), 736-754.
- Parreñas, R. (2005). *Children of Global Migration. Transnational Families and Gendered Woes*. Stanford: Stanford University Press.
- Parreñas, R.S. (2008). Translocal Fathering: Gendered Conflicts, Distant Disciplining and Emotional Gaps. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 34 (7), 1057-1072.

- Pearson, R. (2000). All change? Men, women and reproductive work in the global economy. *The European Journal of Development Research*, 12 (2), 219-237.
- Pessar, P.R., & Mahler, S.J. (2003). Transnational Migration: Bringing Gender In. *International Migration Review*, 37 (3), 812-846.
- Pribilsky, J. (2004). 'Aprendemos a convivir': conjugal relations, co-parenting, and family life among Ecuadorian transnational migrants in New York City and the Ecuadorian Andes. *Global Networks*, 4 (3), 313-334.
- Pribilsky, J. (2007). *La Chulla Vida. Gender, Migration, and the Family in Andean Ecuador and New York City*. New York: Syracuse University Press.
- Pribilsky, J. (2012). Consumption Dilemmas: Tracking Masculinity, Money and Transnational Fatherhood between the Ecuadorian Andes and New York City. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 38 (2), 323-343.
- Schmalzbauer, L. (2004). Searching for Wages and Mothering from Afar: The Case of Honduran Transnational Families. *Journal of Marriage and Family*, 66 (5), 1317-1331.
- Sen, A. (1989). Cooperation, Inequality, and the Family. *Population and Development Review*, 15, 1-76.
- Steel, G., N. Winters, N. & Sosa, C. (2011). Mobility, translocal development and the shaping of development corridors in (semi-)rural Nicaragua. *International Development Planning Review*, 33 (4), 409-428.
- Svašek, M. (2004). Who Cares? Families and Feelings in Movement. *Journal of Intercultural Studies*, 29 (3), 213-230.
- Tacoli, C. & Mabala, R. (2010). Exploring mobility and migration in the context of rural-urban linkages: why gender and generation matter. *Environment and Urbanization*, 22 (2), 389-395.
- Taylor, B., & Behnke, A. (2005). Fathering across the Border: Latino Fathers in Mexico and the U.S. *Fathering*, 3 (2), 1-25.
- Viveros Vigoya, M. (2001). Contemporary Latin American Perspectives on Masculinity. *Men and Masculinities*, 3 (3), 237-260.
- Walker, A.J. & McGraw, L.A. (2000). Who Is Responsible for Responsible Fathering? *Journal of Marriage and Family*, 62 (2), 563-569.
- Waters, J.L. (2010). Becoming a father, missing a wife: Chinese transnational families and the male experience of lone parenting in Canada. *Population, Space and Place*, 16 (1), 63-74.
- Woolley, F. (2000). *Control over Money in Marriage* (Carleton Economic Papers 00-07). Ottawa: Carleton University, Department of Economics.
- Yeates, N. (2012). Global care chains: a state-of-the-art review and future directions in care transnationalization research. *Global Networks*, 12 (2), 135-154.
- Zechner, M. (2008). Care of older persons in transnational settings. *Journal of Aging Studies*, 22 (1), 32-44.
- Zelizer, V.A. (2005). *The Purchase of Intimacy*. Princeton: Princeton University Press.
- Zimmerman, M.K., Litt, J.S., & Bose, C.E. (2006). *Global Dimensions of Gender and Carework*. Stanford: Stanford University Press.

CUARTA PARTE

Políticas y proyectos
con enfoque territorial:
el dilema de la ayuda al desarrollo

CAPÍTULO 4.1

Buscando abrir caminos: la iniciativa territorial de Nitlapan en Río Blanco

Carlos Sosa

1. Introducción

Las condiciones de vulnerabilidad socioeconómica y marginalidad en que viven amplios segmentos de los hogares rurales en Río Blanco reflejan las limitantes de las actuales rutas de desarrollo, caracterizadas por la explotación ganadera extensiva y una baja productividad agrícola (Marín et al., 2011). En Río Blanco la venta de queso al por mayor a comerciantes salvadoreños y hondureños en la cabecera municipal mueve aproximadamente 4.5 millones de dólares semanales¹ (entrevista con P. Q., comerciante de queso, 2012) mientras por otro lado más de la mitad de la población vive situaciones de extrema pobreza (INIDE, 2007). Esta ilustración de la realidad de Río Blanco es una de las bases sobre las cuales se estructura la reflexión territorial de Nitlapan. Luego de operar en Río Blanco por más de quince años mediante intervenciones enfocadas a beneficiarios individuales, a finales del año 2010 dio comienzo en este municipio un proyecto piloto que toma en cuenta dimensiones más colectivas, cuya mira es promover la participación local con énfasis en el fortalecimiento de la posición socioeconómica y política de los segmentos más vulnerables.

El proyecto “Promoviendo la participación local que contribuye al desarrollo socioeconómico en el municipio de Río Blanco” buscó integrar procesos a nivel del hogar, de la comunidad y del municipio. A nivel de hogar se trabajó con un esquema de incentivos para estimular cambios productivos, apoyado con el esquema existente de arriendo. A nivel comunitario se desataron procesos de

1 Esta suma resulta de las cantidades y precios dados por el comerciante de queso y se basa en el supuesto de que ningún queso recibe precio castigo. Hay que considerar también que no todo el queso proviene de Río Blanco, sino también de municipios aledaños.

reflexión para construir visiones, objetivos y proyectos en común (Maldidier, 2013) y a la vez se logró coordinar acciones con los pobladores para hacer realidad dichas visiones en común. Y finalmente a nivel municipal se promovieron mesas de negociación entre actores claves con enfoque en cadenas productivas y procesos de formación-investigación con actores locales (del gobierno local, de ONG y de las comunidades). En síntesis, la estrategia consistió en apoyar cambios productivos en los hogares mediante incentivos económicos, incorporando acciones que favorezcan procesos colectivos a nivel comunitario con proyección municipal, que permitan mejorar la capacidad de los hogares organizados de concertar y negociar con otros actores en el territorio.

Este énfasis de trabajar a la vez con incentivos a nivel de hogar y con el mejoramiento de las capacidades de negociación y concertación de los hogares con otros actores son los aspectos que distinguen esta propuesta de Nitlapan de su oferta preexistente. Ambos esfuerzos están inspirados en el enfoque de desarrollo territorial discutido en el primer capítulo de este libro e incorporado a la reflexión del trabajo de Nitlapan en años recientes (ver Bastiaensen et al., 2013; Bastiaensen et al., 2012; Maldidier, 2011). Este enfoque parte de las visiones que tienen las personas de estas comunidades acerca de cómo construir su propio desarrollo, y es por esto que Nitlapan se propuso en esta iniciativa fortalecer la posición de los hogares y de las comunidades partiendo de lo que ya están haciendo. Nitlapan no buscó intermediar procesos de concertación entre organizaciones de desarrollo para mejorar sus ofertas de desarrollo, sino más bien buscó fortalecer a los hogares en sus capacidades de argumentar, negociar y concertar puntos de interés con autoridades y organizaciones externas (incluyendo el mismo Nitlapan). Es así que Nitlapan se propuso apoyar la capitalización, la reconversión, el mejoramiento de la competitividad económica y la capacidad de negociación y concertación de los hogares involucrados.

En el presente capítulo se explora el funcionamiento del esquema de incentivos para promover cambios productivos, los procesos impulsados a nivel comunitario y sus vínculos con las rutas de desarrollo presentes en las comunidades rurales de Río Blanco. En particular se observan las lógicas del esquema de incentivos y de los procesos comunitarios, analizando los resultados de su implementación y haciendo énfasis en la interfaz social (Long, 2001), es decir, dando una mirada a la negociación explícita e implícita entre Nitlapan y los productores de las comunidades involucradas.

En este esfuerzo se recurre al marco conceptual desarrollado en el primer capítulo de este libro como base para explorar esta iniciativa. El presente capítulo sirve también de introducción general a otros capítulos que analizan de manera específica aspectos de la intervención de Nitlapan, como son el 4.3, el 4.2 y en especial el 4.5, que presenta una reflexión más a fondo sobre las implicancias de este tipo de intervención.

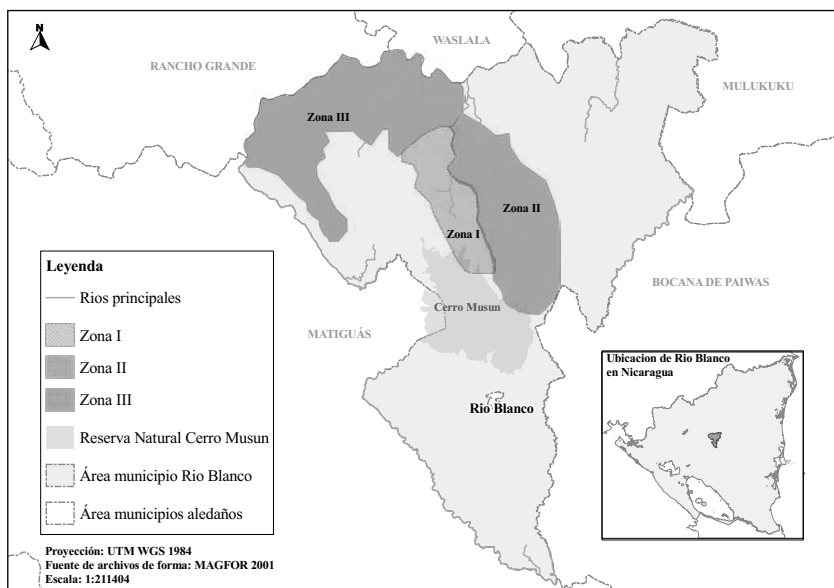
El presente capítulo consta de tres secciones. Primeramente se hace una revisión de los puntos de partida del proyecto, donde se contextualiza el enfoque territorial de Nitlapan y la zona de intervención. Seguidamente se abordan los principales hallazgos de la implementación y los resultados del esquema de incentivos y de las iniciativas comunitarias. Finalmente se recapitulan los hallazgos, aciertos y limitaciones de estas iniciativas y se reflexiona sobre lo que se puede aprender de la experiencia para acciones futuras en el marco del esfuerzo territorial con el cual Nitlapan está abriéndose campo en esta zona de Nicaragua.

2. Marco del proyecto territorial de Nitlapan en Río Blanco

2.1. El contexto local del programa de incentivos en la nueva iniciativa de Nitlapan

El Instituto Nitlapan trabaja desde hace quince años en el municipio de Río Blanco. Ofrece servicios financieros y no financieros (asesoría técnica, servicios de legalización de operaciones financieras, arriendo de vacas lecheras, engorde de novillos en mediería con productores medianos). Estos servicios tienen como fin apoyar procesos de capitalización y mejorar la inserción de los pequeños y medianos productores a los mercados. A partir de 2011 Nitlapan empezó a trabajar con un nuevo enfoque en comunidades donde no había trabajado antes, primando la participación de grupos vulnerables usualmente sub-representados en sus programas de desarrollo. Esto ha implicado abordar problemáticas previamente marginadas, tales como la vulnerabilidad de los productores ante la volatilidad de los precios del frijol, la presión agrícola sobre la reserva del cerro Musún, la escasez de tierra para la expansión de plantaciones de cacao y la deficiente calidad de la producción de leche y su comercialización. Dichas problemáticas fueron identificadas mediante un diagnóstico participativo llevado a cabo por Nitlapan donde se refieren tres zonas principales (ver Mapa 1): la zona I ubicada en las faldas del cerro Musún y caracterizada por producción campesina de granos básicos; la zona II constituida por una cuenca lechera donde predominan pequeños y medianos ganaderos; y la zona III caracterizada por una producción campesina diversificada, donde destaca el cacao de montaña.

Mapa 1: Las zonas de intervención del proyecto en Río Blanco



Fuente: Elaboración propia.

Basándose en las características de estas tres zonas, la estrategia de Nitlapan consistió en proveer a los productores de los recursos necesarios para explotar las potencialidades de sus sistemas agrícolas, apoyándoles para integrarse mejor en los mercados en que participan, así como en los espacios territoriales de concertación para atraer recursos a sus hogares y comunidades. El supuesto es que el acceso a activos (capital) y el desarrollo de formas asociativas permiten a los productores ganar mayor poder de negociación y atraer recursos para sus propios proyectos. El interés de Nitlapan consiste en encontrar las posibilidades de mejorar los medios de vida de la gente, lo cual involucra la promoción de usos más sustentables de la tierra a través de estrategias de diversificación e intensificación productiva.

Nitlapan delinea una estrategia a tres niveles desde una lógica de abajo hacia arriba². A nivel del hogar se desarrolla un mecanismo de apoyo a la producción que incorpora un esquema de incentivos, financiamiento y asesoría técnica, donde se trata de estimular cambios en los usos de la tierra y diversificación de fuentes de ingresos adaptadas a las estrategias de los hogares. Partiendo de las estrategias de vida de los hogares participantes, Nitlapan se propuso acompañar, mediante una serie de servicios integrados, la realización de las trayectorias deseadas por los hogares, contribuyendo al razonamiento de los cambios deseados sin tener un modelo predefinido de los cambios a realizar. En este sentido, el uso de un esquema de incentivos y el arriendo de equipos con opción de compra —lo que Nitlapan llama *micro-leasing*— son mecanismos que apoyan la realización de los cambios deseados³ (Ruiz, 2012, p.3). A nivel de comunidad, Nitlapan empezó experimentando con la promoción de soluciones asociativas para enfrentar problemas de acceso a mercados en condiciones desfavorables u otro tipo de demandas sociales de la comunidad (por ejemplo, caminos, infraestructura comunitaria, etc.). Se parte en este caso de identificar temáticas movilizadoras a nivel de comunidad que tengan potencial de producir ventajas para la mayoría de la población en términos de acceso a recursos. Partiendo de estas temáticas se pretendió impulsar procesos concretos de concertación entre los hogares y otros actores locales⁴. Estos procesos podrían incluir la gestión de apertura de caminos con la respectiva alcaldía o la negociación de precios de la leche y el cacao con cooperativas y acopiadores. Finalmente, a nivel del municipio Nitlapan desarrolló por un lado un espacio de formación e investigación sobre problemáticas territoriales con actores locales, incorporando gobierno local, ONG y productores, y por otro lado promovió la apertura de espacios de concertación local entre actores claves para fomentar el desarrollo de rubros de interés, como ha sido el caso con la mesa de concertación del cacao.

2 Lo que en inglés se dice from the *bottom-up*.

3 Como se verá más adelante, la empresa hidroeléctrica Hibimusun también apoyó los cambios de algunos hogares participantes del esquema de Nitlapan en la zona I, que fueron asimismo beneficiarios de un proyecto de promoción ambiental de esa empresa.

4 Por ‘actores locales’ entendemos no solo las organizaciones formales que tienen algún nivel de influencia sobre la dinámica local, sino también individuos, hogares o colectivos que de forma permanente o puntual buscan intervenir en esta dinámica local.

2.2. Lógica del plan de finca bajo el esquema de incentivos, *micro-leasing* y asistencia técnica

El esquema de pagos de incentivos *ex post* para estimular cambios en las prácticas agrarias hacia sistemas más sustentables en lo socioeconómico y lo ambiental es un enfoque alternativo a las intervenciones de desarrollo predominantes, que suelen basarse en la provisión de recursos *ex ante* para promover cambios productivos. Teóricamente el esquema consiste en lograr acuerdos entre un hogar y Nitlapan para trazar metas de cambios productivos a partir de indicadores socioeconómicos y ambientales, y una vez cumplidas las metas, los hogares reciben un pago.

La incorporación de indicadores ambientales y el mecanismo del pago directo como incentivo sugiere una inspiración en los pagos por servicios ambientales (PSA), no obstante, este esquema de incentivos de Nitlapan se diferencia de un PSA en dos aspectos primordiales: incorpora criterios socioeconómicos aparte de los ambientales para valorar los indicadores de cambio en las prácticas agrícolas. El otro aspecto que les diferencia es que bajo un esquema PSA la entidad financiadora establece los cambios deseados y el pago correspondiente sobre la base de servicios ambientales específicos (tales como captura de carbono y biodiversidad) previamente definidos, mientras que en el esquema de Nitlapan el hogar beneficiario puede seleccionar los cambios deseados entre una variedad de metas opcionales que el esquema pone a disposición.

La idea de este esquema surge, en parte, como alternativa a los métodos existentes en las intervenciones de desarrollo que usualmente priman la provisión de recursos (insumos, capital) y la capacitación *ex ante* con la perspectiva de generar cambios en las prácticas agrícolas sobre la base de una oferta tecnológica preestablecida. La experiencia de Nitlapan muestra que la implementación de este método ha generado resultados mixtos en el mejoramiento de los sistemas agrícolas (Bastiaensen et al., 2011). En contraste, el esquema de incentivos de Nitlapan mediante pagos *ex post* promete resultados más eficientes, pues se ha concebido como una forma de estimular cambios en los sistemas agrícolas en una dirección que es coherente con los criterios de sostenibilidad de la organización así como con las estrategias de vida del hogar beneficiario. De esta forma se ve como un esquema de cambios negociado entre la organización de desarrollo y los hogares involucrados.

El esquema de incentivos se formuló conforme a once indicadores de cambio emanados de la experiencia de trabajo del equipo promotor. Esta lista se fue ampliando y ajustando con las temáticas surgidas en el proceso del diagnóstico de las zonas identificadas. En total se establecieron 23 indicadores de cambio que se valoran según tres índices: el índice ambiental, el índice económico y el de seguridad alimentaria. Cada indicador de cambio representa una mejora de sus sistemas de producción en términos de sostenibilidad ambiental, económica y/o de seguridad alimentaria. Es así que Nitlapan define para cada indicador un valor de 0 a 1 en cada índice, según su contribución a la sostenibilidad ambiental de las fincas, a su economía y a la seguridad alimentaria de los hogares. Estos índices se suman en un puntaje total que refleja el valor de la variable. Este sistema de puntajes refleja la calidad del cambio implementado por la familia.

Tabla 1: Variables de cambio y sus puntajes según los índices de sostenibilidad ambiental, económica y de seguridad alimentaria.

	Indicadores de cambios	Unidad de medida	Índice ambiental	Índice económico	Índice de seguridad alimentaria	Total
1	No se hacen quemas	Unidad	0.5	0	0.5	1.0
2	Diversificación de la parcela con cultivos anuales y con 2-4 especies diferentes	mz	0.10	0.10	0.10	0.3
3	Diversificación de la parcela con más de 4 cultivos anuales	mz	0.13	0.13	0.13	0.4
4	Diversificación de la parcela con 2-4 cultivos semi-perennes	mz	0.17	0.17	0.17	0.5
5	Diversificación de la parcela con 5-8 cultivos semi-perennes	mz	0.20	0.20	0.20	0.6
6	Área de cacao orgánico	mz	0.75	0.75	-	1.5
7	Área de cacao en transición	mz	0.50	0.50	-	1.0
8	Área de cacao reactivado (manejado)	mz	0.40	0.40	-	0.8
9	Áreas con bancos forrajeros de gramíneas	mz	0.45	0.45	-	0.9
10	Áreas con bancos forrajeros de leguminosas	mz	0.40	0.40	-	0.8
11	Áreas con pastos mejorados	mz	0.23	0.47	-	0.7
12	Construcción de infraestructura de procesamiento de cacao orgánico	metros	0.40	0.40	-	0.8
13	Construcción de infraestructura para la conservación de agua y suelo	metros	0.40	-	0.40	0.8
14	Uso de técnicas de ordeño limpio	unidad	0.20	0.20	0.20	0.6
15	Reforestación con árboles no frutales	No. de árboles	0.015	0.015	-	0.03
16	Cantidad de divisiones de potrero	Número	-	1.00	-	1.0
17	Cantidad de negocios no agropecuarios	Número	0	0.5	0.5	1.0
18	Procesamiento de productos	No. de productos	0	1	1	2.0
19	Cantidad de cerdos por año	Número	0	0.5	0.5	1.0
20	Incremento de acceso a tierra de productores que poseen menos de 5 mz	mz	0.5	0.5	1	2.0
21	Cantidad de aves de patio	Número	0	0.25	0.25	0.5
22	Diversificación del patio	No. de especies	0.25	0.25	0.25	0.8
23	Cantidad de vacas propiedad de la mujer	Número	0	1	1	2.0
Suma de puntos totales			5.595	9.185	6.2	21.03
Peso relativo de cada índice (económico, ambiental y seguridad alimentaria)			26.6%	43.7%	29.5%	100%

Fuente: Tabla para el cálculo del pago de incentivos del proyecto Alboan.

En la Tabla 1 se observa que para cada una de las 23 variables de cambio se define una unidad de medida, criterio con el cual se miden los cambios realizados. El esquema de pago de incentivos consiste en un acuerdo entre Nitlapan y una persona del hogar (normalmente jefe o jefa del hogar) para incorporar los cambios que el hogar en su conjunto se plantea realizar en el periodo de un año, tomando como referencia esta lista de 23 indicadores. Antes de determinar los cambios que se desea hacer se construye una línea de base que registra las principales actividades económicas del hogar, los manejos y usos de suelo, la tenencia y propiedad de los animales. Desde esta etapa las actividades económicas se desagregan por sexo. A este respecto, el esquema que plantea Nitlapan en hogares biparentales es que tanto las actividades conjuntas como las asumidas de manera individual forman parte de la estrategia general de cambio del hogar. Para determinar el mérito y valor del premio es necesario primero ver las diferencias entre los cambios hechos en el año 1 (el año de entrada al programa) y la línea de base que corresponde al año 0 (lo existente antes de iniciar el programa). Esto obedece a que el programa solo premia por la unidad adicional de cambios hechos en el año 1 en comparación con el año 0. Por ejemplo, según los parámetros del esquema, se otorgan 0.03 puntos por cada árbol plantado. Si una productora tenía 1 árbol en el año 0 y tenía 2 en el año 1, será compensada solo por el árbol adicional plantado en el año 1; es decir, a ella se le reconocen solo 0.03 puntos por el árbol adicional que plantó en el año 1 en comparación con el año 0. Este resultado luego se multiplica por 10, número que representa el valor en dólares atribuido a cada unidad de cambio logrado en el esquema. En otras palabras, un punto obtenido en el esquema significa 10 dólares ganados. En este caso, si su línea de base (año 0) es un árbol y ha plantado un árbol adicional en el año 1, recibirá por este 30 centavos de dólar (0.03 puntos obtenidos).

Este ejemplo simplificado da una idea general del proceso de un año, que inicia con la elaboración —en conjunto con la persona a cargo del hogar— de una línea de base y un plan de finca, y que finaliza con la entrega de premios al cumplirse el año del acuerdo. Mediante la línea de base y el plan de finca se pretende esclarecer la trayectoria que sigue el hogar en términos de las actividades productivas en las que están involucrados sus miembros y los cambios que se proyectan hacia el futuro inmediato, estableciéndose así las actividades en las que Nitlapan puede apoyar. Con la gama de actividades de cambio que Nitlapan premia bajo el esquema de incentivos (23 diferentes opciones), Nitlapan estructura, junto con el productor o productora, un acuerdo donde se seleccionan los tipos de cambio a implementar y el volumen o dimensión que cada uno de estos cambios tendrá, tomando en cuenta que deben cumplirse en el transcurso de un año. Al finalizar el periodo establecido, el personal técnico de Nitlapan corrobora en el terreno el cumplimiento de los cambios acordados. Una vez corroborados los cambios, el personal técnico procede a calcular el monto del premio que se otorgará.

Las 23 variables de cambio no fueron negociadas con los hogares en su etapa de formulación. Esto significa que el ajuste e incorporación de nuevas variables lo hizo el equipo implementador del proyecto basándose en el estudio diagnóstico, pero sin poner en discusión la lista con los potenciales hogares beneficiarios. Por lo tanto, esa lista de cambios constituye más bien un abanico de opciones que refleja las oportunidades económicas de los hogares identificadas en el estudio diagnóstico, así como las preocupaciones de Nitlapan por las consecuencias socio-ambientales del mal manejo de las explotaciones ganaderas y agrícolas existentes.

Las actividades de cambio vinculadas a la producción de cacao, ganado y cultivos anuales (granos básicos) conforman el grueso del total de variables de cambio ofertadas. Por otro lado, aunque el índice ambiental constituye solo el 26.7% del puntaje total de las variables sumadas⁵, 17 de las 23 variables tienen un valor mayor a 0 en el índice ambiental (ver Tabla 1). Esto muestra que la mayoría de la oferta de actividades de cambio, además de orientarse a mejoras socioeconómicas en los hogares, se alinea con prácticas más sustentables en términos ambientales.

Vale señalar que este esquema de incentivos, además de premiar cambios de usos del suelo, premia también el emprendimiento o ampliación de actividades no agropecuarias del hogar mediante la incorporación de los indicadores “procesamiento de productos” y “número de negocios no agropecuarios”. Asimismo, mediante el indicador “número de cabezas de ganado a nombre de la mujer” premia la ampliación de actividades típicamente ejecutadas por mujeres, como son las actividades de patio y busca, al menos cuantitativamente, así como la participación de las mujeres en la actividad ganadera.

2.3. El propósito de las iniciativas comunitarias y municipales

Las iniciativas de Nitlapan a nivel de comunidad y de municipio constituyen una de las metas principales del proyecto. Esta meta consiste en ampliar la participación y la capacidad de negociación a nivel comunitario y municipal de los hogares vinculados a la producción de cacao, leche y granos básicos (Maldidier, 2013, p.13).

La idea de promover desarrollo comunitario estaba orientada en principio a mejorar las condiciones de vida a nivel de las comunidades, con un enfoque participativo. La propuesta consistió en identificar problemáticas, establecer prioridades y plantear soluciones viables. Nitlapan se perfiló como facilitador a través de todas las etapas del proceso y como co-financiador y co-gestor en la etapa de implementación de las soluciones planteadas. En lo correspondiente a la búsqueda de soluciones asociativas para mejorar el acceso a las cadenas productivas se pretendía mejorar la posición de los hogares en los eslabones más bajos de las cadenas en términos de sus capacidades de negociación y de retención de valor. Esto significa, por un lado, dotar a los hogares asociados de herramientas de negociación así como de respaldo organizativo, y por otro lado, implica apoyar arreglos comerciales en el eslabón productivo que mejoren los precios para los hogares. En síntesis, el propósito final de estas iniciativas comunitarias es que la población de las comunidades seleccionadas goce de mejores condiciones de vida, de mejores ingresos y de más capacidad de organización y negociación con otros actores económicos y autoridades locales para atraer más bienestar a sus hogares y comunidades.

La idea de estructurar plataformas de discusión, coordinación y negociación con actores claves del municipio comprendía un doble fin. Por un lado, mejorar la institucionalidad local abriendo espacios para la comunicación y coordinación entre los actores que tienen influencia en el territorio, a fin de encontrar visiones y

5 En comparación, el peso relativo del índice económico es del 43.8% del total de puntos de las variables sumadas.

objetivos en común, y por otro lado, posicionar mejor las perspectivas de los hogares involucrados en los eslabones productivos, con énfasis en los grupos vulnerables. Así, Nitlapan se perfila como un aliado estratégico de los grupos vulnerables para que estos logren posicionar sus intereses en las mesas de negociaciones a nivel municipal.

3. Implementación y resultados del proyecto

3.1. Implementación del proyecto

La implementación del proyecto de Nitlapan contempla un proceso experimental que abarca desde el diagnóstico participativo mediante el cual se entra en las comunidades seleccionadas hasta la implementación de las iniciativas colectivas. Se considera un proceso experimental debido a que ha implicado, por un lado, trabajar con un enfoque territorial anteriormente relegado en el quehacer de la institución, y por otro lado, poner en marcha metodologías novedosas para el equipo promotor. La implementación en el terreno de este proyecto implica abrir espacios para que los hogares participantes puedan negociar y proponer opciones de trabajo en conjunto con la organización. Esta iniciativa territorial comienza con el estudio diagnóstico.

El estudio diagnóstico no solamente sirvió para conocer el territorio e identificar oportunidades y limitaciones de los hogares en las localidades seleccionadas, sino también como un ejercicio de autoformación en Nitlapan que dio luces sobre las maneras de estimular un proceso participativo de identificación de oportunidades y limitaciones que experimentan los hogares de las tres zonas identificadas. Si bien los investigadores⁶ tuvieron un papel dirigente en el diagnóstico, el equipo implementador del proyecto reconoció que la construcción del mismo ha sido colectiva, pues luego de concretar actividades del proyecto hubo una participación activa del personal técnico.

En este estudio diagnóstico se realizaron recorridos de campo, entrevistas a informantes claves y a instituciones, grupos focales, estudios de casos y talleres de reflexión en las comunidades (Ruiz, 2012). Los recorridos de campo consistieron en visitas a las comunidades para identificar las zonas que presentan problemáticas en común (Marín et al., 2011, p.4). Las entrevistas fueron dirigidas a líderes y pobladores diversos en las comunidades para conocer generalidades sobre las estrategias de vida y bloqueos que experimentan las familias. También se hicieron entrevistas a coordinadores de ONG, cooperativas, micro-financieras, alcaldía, transportistas, acopiadores de cacao, queseras y proveedores de insumos, para conocer las visiones de estos actores sobre las dinámicas socioeconómicas locales y explorar posibles colaboraciones en el marco del proyecto. Los grupos focales se realizaron en dos zonas principalmente para profundizar en temáticas claves de interés comunitario e identificar los estratos de familia presentes, sus medios y sus estrategias de vida. Los estudios de caso se llevaron a cabo con familias representativas de los estratos previamente identificados para entender las estrategias de vida de los

6 Nitlapan cuenta con personal especializado en investigación y personal dedicado a implementar acciones de desarrollo.

hogares en cuanto a la toma de decisiones. Finalmente, los talleres de reflexión en las comunidades fueron en total cuatro y consistieron en espacios para discutir y analizar la problemática general de las zonas identificadas y razonar colectivamente sobre las oportunidades y visiones de sus pobladores de aquí a cinco y diez años (ibíd., 2011, p.5). En los grupos focales y talleres de reflexión se abre un primer espacio de diálogo donde la población plantea sus perspectivas y trayectorias deseadas, contribuyendo así a darle forma al proyecto.

Tras el estudio diagnóstico se hizo la convocatoria a formar parte del proyecto mediante reuniones abiertas donde participaron pobladores de las diez comunidades en las tres zonas identificadas en el diagnóstico (Ruiz, 2012). En estas reuniones se discutieron las estrategias de vida a nivel de grupos de hogares y se identificaron las oportunidades económicas que se pueden aprovechar. Se les ofreció trabajar planes de finca con asesoría técnica para estructurar las estrategias de vida de los hogares mediante el esquema de incentivos y *micro-leasing*. De estas reuniones surgieron los participantes interesados en trabajar sus planes de finca e inversión con el apoyo de Nitlapan.

Así, con el apoyo de Nitlapan los participantes formularon sus planes de finca por hogar. En total se formularon 84 planes de finca, donde se proyectan las aspiraciones y estrategias socioeconómicas de los hogares a un plazo de tres años. Mediante el uso de incentivos y arriendo Nitlapan apoya los esfuerzos de estos hogares para concretar sus planes (ibíd., 2012). En algunos casos esos planes tuvieron cierto apoyo de otros programas, como es el de la empresa hidroeléctrica Hibimusun⁷ en la zona I. Los planes de finca e inversión son herramientas que permiten evaluar las condiciones técnico-económicas del sistema finca y esclarecer las necesidades técnicas y de capital que presenta el sistema, así como los procedimientos para mejorarlo. Como ya hemos dicho, el plan de finca o inversión surge de un proceso de negociación entre el productor o productora y el técnico de Nitlapan.

Anualmente se llevaron a cabo al menos dos visitas por hogar para verificar los avances en el cumplimiento de las metas anuales, brindar asesoramiento, cobrar los arriendos y monitorear los cambios. Al final de cada año se hizo un taller en cada zona para entregar los premios, analizar los resultados de los cambios y hacer una reflexión colectiva al respecto (García & Ruiz, 2012, p.1). La entrega de pagos se hizo con un solo cheque por hogar, sin desagregar los aportes de mujeres y hombres, por tanto, no se hizo un reconocimiento explícito al aporte de la mujer en la obtención de los pagos. Pese a que se planteó un acuerdo a nivel de hogar, no se negoció con la pareja o la familia como tal, y por ello en la mayoría de los casos los cheques fueron entregados a hombres (Maldidier, 2013).

En lo que atañe a las acciones colectivas, con el inicio del proyecto se desataron dos procesos simultáneos. Por un lado, en la cabecera municipal de Río Blanco se realizó el diplomado “Territorio, actores y estrategias de desarrollo”, basado en las experiencias llevadas a cabo en Matiguás y Muy Muy. En este diplomado concurrieron actores claves del municipio para analizar y reflexionar conjuntamente sobre las problemáticas del territorio y encontrar caminos para

7 Esta pequeña empresa local de producción y distribución de energía hidroeléctrica tiene un programa de protección del río en que se ubica la planta. Contempla proveer de insumos y materiales a los productores para incentivarles a sembrar cacao de sombra en las márgenes del río, así como cercas vivas para delimitar las parcelas situadas en la ribera.

impulsar el desarrollo local con una visión compartida del territorio. A nivel comunitario se consolidaron planes de desarrollo comunitario, a partir de los ejercicios de planes surgidos en el diplomado, que cubren temas de interés en las comunidades. Estos planes resultaron de procesos de construcción colectiva a nivel comunitario, y fueron facilitados por personal técnico de Nitlapan. De la variedad de temas emanados se lograron impulsar cinco acciones. Una acción fue lograr acuerdos de mejoramiento de infraestructura vial en la zona I. Los acuerdos se concretaron en el trazado de una carretera hacia la comunidad más aislada, y la instalación de un puente para facilitar la entrada a las comunidades en época lluviosa. Ambos acuerdos implicaron un proceso de negociación con autoridades municipales y el involucramiento de Nitlapan como facilitador de la negociación.

Una segunda acción fue la gestión comunal, que consistió en mejorar la organización a nivel comunal y gestionar fondos para obras comunales en las tres zonas. Más concretamente, en la zona I se propuso la mejora de la iglesia de uno de los caseríos, para lo cual Nitlapan aportó financiamiento. Una tercera acción fue establecer mecanismos de manejo de los recursos naturales en la zona I (alrededor del cerro Musún) para lo cual se logró hacer un diagnóstico y se formularon propuestas. Una cuarta acción colectiva fue la compra de tierra para productores vulnerables con poca tierra. Ante la demanda de tierra en las tres zonas, se planteó la negociación colectiva para comprar un área que será repartida y manejada de manera individual por los miembros del grupo que negocia la tierra. Estas adquisiciones de tierra se lograron concretar en la zona I con un grupo de tres productores, y en la zona II con otros tantos productores. Como se puede apreciar, la entrega de tierra fue relativamente marginal en términos del área entregada (en promedio 2.4 manzanas) y los hogares afectados (4.59%) por esta acción.

Finalmente la quinta línea de acción, orientada a crear capacidades de negociación de mercado, consistió en formular convenios de acopio y producción que se concretaron en los convenios de cacao y leche en las zonas II y III, y en un plan de acopio y retención del frijol para mejorar los precios a productores en la zona I. Los convenios de cacao en las zonas II y III fueron firmados por acopiadores y productores; los acopiadores se comprometen a pagar un mejor precio y a hacer un pago inmediato sobre el incremento de volúmenes acopiados. El acuerdo de leche igualmente se realizó entre un quesero artesanal y productores para dar un precio diferenciado a la leche según el incremento de volúmenes acopiados. En el caso del frijol se planteó la retención del grano por un breve periodo para su posterior venta al mejorar el precio, sin embargo, no pudo concretarse debido a problemas de coordinación con comerciantes. Los convenios para estos tres rubros requirieron el apoyo de Nitlapan, tanto en la formulación de los acuerdos como en la provisión de apoyo financiero a los productores mediante arreglos de arriendo para que logren cumplir su parte del acuerdo.

3.2. Resultados de la iniciativa apoyada por el esquema de incentivos

Los resultados de la implementación del esquema de incentivos provienen de dos fuentes. Una es la base de datos y el informe de evaluación final del proyecto completo. La base de datos provee información estadística de todas las personas beneficiarias directas del proyecto, y el informe valora el alcance general del proyecto conforme a sus objetivos y resultados esperados. La otra fuente es el análisis de estudios de caso (Sosa et al., 2013), algunos de los cuales fueron

elaborados parcialmente por el equipo de Nitlapan y otros posteriormente levantados en el año 2012. Ambos niveles de análisis se complementan: de la base de datos y del informe de evaluación surge un panorama general de los cambios realizados por los hogares de forma estratificada, y los estudios de caso muestran las lógicas productivas por segmentos de hogares y su relación con los cambios hechos bajo el programa de incentivos de Nitlapan.

Los hogares involucrados en el esquema de incentivos y/o *micro-leasing*

Del total de 248 personas que participaron en las acciones impulsadas por el proyecto de Nitlapan, 124 fueron beneficiadas directamente, ya fuese mediante pago de incentivos y/o *micro-leasing* (Maldidier, 2013). Estas constituyen un total de 102 hogares participantes, tomando en cuenta que en varios casos hubo más de una persona beneficiaria de algún servicio específico por hogar. Los hogares involucrados en general representan segmentos de cuatro tipos, según la clasificación que plantea Maldidier⁸ (2013): los vulnerables estancados, los vulnerables en ascenso, los campesinos-finqueros y los finqueros.

El primer grupo de hogares vulnerables se encuentra estancado, lo cual significa que por su escaso acceso a activos (capital) y su baja productividad no logran capitalizarse. Estos hogares se consideran vulnerables porque sus medios de vida dependen de cultivos sujetos a mercados volátiles (frijol) y de la venta de mano de obra de baja remuneración (chapoda o limpia), lo que les hace proclives al estancamiento o a la descapitalización (Sosa & Bastiaensen, 2013); el estar estancado es más una situación transitoria que una condición, dependiendo de los resultados de los ciclos agrícolas y la posibilidad de encontrar empleo temporal. El segundo grupo está compuesto también por hogares vulnerables pero que muestran cierto ascenso, pues al menos a baja escala logran capitalizarse en tierra. Esto significa que en buena medida estos productores siguen a merced de cultivos riesgosos y subempleo, pero debido a la presencia creciente de cacao, y en algunos casos de una o dos vacas, logran incluso invertir en tierra. Un tercer grupo son campesinos-finqueros, que cuentan con un sistema diversificado de producción que incluye un pequeño hato bovino, tienen cultivos que les permiten sobrellevar otros cultivos más riesgosos y disponen de un pequeño hato dedicado a la producción de leche que también les asegura ingresos constantes. Finalmente, el grupo de los finqueros capitalizados maneja cantidades significativas de activos (en tierra y animales) y en algunos casos cuentan con lucrativos negocios agropecuarios (queseras, ganado en mediería).

8 Retomamos esta clasificación por ser producto de un proceso de revisión y comparación de tipologías previamente utilizadas en el análisis de este proyecto, por lo que se logró una tipología que integra y sintetiza las previas.

Tabla 2. Tipos de productores, su peso representativo, distribución de los casos y principales activos

	F	%	Casos	Área propia (mz)	Ganado (cabezas)
Vulnerable estancado	30	28.0	1, 3, 7	0 - 16	0 - 2
Vulnerable en ascenso	45	42.1	5, 12	25 - 50	0 - 40
Campesino finquero	25	23.4	2, 4, 6, 9, 10	19 - 80	0 - 60
Finquero capitalizado	7	6.5	8, 11	30 - 250	11 - 110

Fuente: Elaboración propia, base de evaluación final.

En el proyecto es predominante la participación de hogares vulnerables: en conjunto los vulnerables estancados y los que están en ascenso representan el 70% de los hogares involucrados (ver Tabla 2). A su vez, cinco de los doce casos analizados son hogares vulnerables. La Tabla 2 muestra que dentro de los vulnerables estancados hay desde hogares sin tierra hasta hogares con 16 manzanas, siendo la presencia de ganado prácticamente nula, y en algunos casos hay un máximo de dos cabezas. La estrategia de este grupo consiste en una combinación de producción de cultivos comerciales (frijol, cacao) y cultivos de subsistencia (maíz y economía de patio) con trabajo asalariado fuera de la parcela. Los vulnerables en ascenso con mayores rangos de tenencia tienen la posibilidad de incorporar más ganado vacuno a sus sistemas e intensificar su producción de cacao. Al tener tierra propia disponible, y en algunos casos solo tener que alquilar para expandirse en granos básicos, este grupo se concentra mucho más en la producción de cultivos comerciales (cacao y frijoles) siendo menos prominente el trabajo asalariado. Durante el periodo de implementación del proyecto este grupo experimentó cierta capitalización en la obtención de tierra. El acceso a incentivos y arriendo (tierra, equipos) han jugado un papel en este caso, aun cuando los hogares que accedieron al esquema de arriendo de tierra solo fueron dos en este grupo. A pesar de sus diferencias en términos de acceso a activos y capitalización, ambos grupos vulnerables siguen lo que Maldidier y Martínez (capítulo 4.2) llaman una ruta campesina agrícola. Es decir, en ambos grupos se persigue preponderantemente la capitalización vía la articulación de cultivos comerciales, entre los cuales se destacan el frijol y el cacao.

Los campesinos-finqueros, un 23% de los hogares beneficiarios, se caracterizan por manejar igualmente sistemas de producción diversificada, pero con una disponibilidad mayor de activos (tierra, ganado) que la de los grupos vulnerables (ver Tabla 2). Estos hogares mezclan el cultivo de productos comerciales como cacao y frijol con otras actividades derivadas de la ganadería, como la venta de leche o cuajada. A su vez tienen la capacidad de contratar temporalmente mano de obra durante la época de más trabajo. Finalmente, el grupo menos numeroso, compuesto por finqueros más acomodados, cuentan con más activos en términos de tierra, ganado, infraestructura y equipos (presencia de picadoras, arado y trillos en algunos casos). Se dedican principalmente a la venta de leche y eventualmente novillos de engorde, y complementan con la producción de cacao para venta y frijoles para venta o autoconsumo. El manejo de estos sistemas requiere contratar mozos, en algunos casos de forma permanente (Maldidier, 2013, p.29).

Mediante el acceso a asistencia financiera, técnica y organizativa suministrada por organizaciones externas o cooperativas, algunos de estos hogares han escalado en las cadenas de comercialización de la leche como dueños de queseras o de centros de acopio, lo que les permite alcanzar otros niveles de capitalización. Aunque ambos tipos se orientan hacia una ruta más ganadera, vale reconocer que en el caso de los campesinos-finqueros la ruta campesina puede tener cierta presencia, pues hay campesinos-finqueros que integran cuantiosos cultivos comerciales a la par de la ganadería. En contraste, los finqueros capitalizados se orientan principalmente a la ganadería, y dejan en segundo plano los cultivos comerciales (Romero & Collado, 2013).

La distribución de los tipos de hogares por zona no muestra diferencias considerables, ya que la mayoría se concentra entre la zona I (47%) y la II (34%) y la distribución de los mismos es relativamente similar entre una y otra zona.

Los cambios realizados

Los cambios realizados bajo el esquema de incentivos de Nitlapan son muestra de la diversidad de los hogares que participaron. No obstante, la preferencia por ciertos cambios específicos que fueron implementados por casi todos los hogares muestra la adaptabilidad del esquema a las zonas de intervención del proyecto. Enfocándonos en la popularidad de los cambios y ponderando los tres cambios preferidos, vemos que la reforestación con árboles no frutales es el cambio implementado por la mayor cantidad de hogares: 95%⁹ (ver Tabla 3) sembraron un total de 24,625 árboles en los dos años del esquema. Esto significa un promedio de 147 árboles por hogar al año, lo cual es plausible, considerando que 40% de los hogares sembró en el primer año más de 200 árboles, y en el segundo año el 60% sembró igualmente más de 200. El segundo cambio más importante fue la diversificación de la parcela con 2 a 4 cultivos anuales (92%), afectando un total de 273.25 manzanas. El tercero fue la suspensión de la práctica de quemar parcelas, cambio aplicado por un total de 76 hogares (90%). Estos cambios requieren inversión en mano de obra, medio principal al alcance de las familias vulnerables, que son la mayoría de hogares participantes en el esquema. Además, en el caso de la plantación de árboles no frutales, su popularidad está vinculada también al establecimiento de cercas vivas, ya que en varios casos se sembraron estos árboles (las estacas) en las cercas.

9 Se toma como cifra total los 84 hogares que hicieron planes de finca para aplicar cambios bajo el esquema de incentivos. Este fue el criterio utilizado por Maldidier (2013). En este caso se excluye el resto de hogares beneficiados por *micro-leasing* y/o incentivos que no hicieron planes de finca.

Tabla 3: Número de productores que realizaron cambios, porcentajes sobre el total y total de cantidades físicas logradas**

Tipo de uso			Número de "productores")	Frecuencia (en %) (U1 = 84)	Total cantidades físicas
2	Diversificación de parcela con cultivos anuales	mz	77	92%	273,25
3	Diversificación de parcela con más de 4 anuales	mz	29	35%	5,7
4	Diversificación de parcela con 2-4 cultivos semi-perennes	mz	53	63%	29,88
5	Diversificación de parcela con 5-8 cultivos semi-perennes	mz	0	0%	
Total	Diversificación (2+3+4+5)*				
6	Área de cacao orgánico	mz	16	19%	0**
7	Área de cacao en transición	mz	21	25%	4,25
8	Área de cacao reactivado (manejado)	mz	52	62%	33,75
12	Construcción de infraestructura de procesamiento de cacao orgánico	mts	0	0%	0
Total	Área total de cacao plantado o renovado (6+7+8+12)*				
9	Áreas con bancos forrajeros de gramíneas	mz	15	18%	11
10	Áreas de bancos forrajeros de leguminosas	mz	0	0%	0
11	Áreas de pastos mejorados	mz	47	56%	133,5
14	Uso de técnicas de ordeño limpio	Unidad	15	18%	15
16	No. de divisiones de potrero	Número	52	62%	115
Total	Intensificación ganadera (9+10+11+14+16)*				-
1	No se hacen quemas	Unidad	76	90%	76
13	Construcción de infraestructura para la conservación de agua y suelo	Metros	2	2%	42
15	Reforestación con árboles no frutales	Número	80	95%	24625
Total	Medio ambiente (1+13+15)*				-
17	Número de negocios no agropecuarios	Número	5	6%	3
18	Procesamiento de productos	Número	2	2%	7
20	Incremento de acceso a tierra de pequeños productores	mz	0	0%	0
Total	Diversificación económica y acceso a tierra (17+18+20)*				-
19	No. de cerdos por año	Número	65	77%	41
21	No. de aves de patio	Número	74	88%	1103
22	Diversificación del patio	Número	4	5%	37
23	No. de vacas propiedad de la mujer	Número	57	68%	181
Total	Economía de patio y ganado de las mujeres (19+21+22+23)*				-

*= al menos uno de estos ítems

**= estos

Fuente: Maldidier, 2013.

Sin embargo, para ver el peso de cada cambio entre todos los tipos de cambios realizados, Maldidier (2013) provee una estructura por grupos, conforme a lo que Nitlapan pretendía promover. Así, la plantación de árboles no frutales y la suspensión de la práctica de la quema se clasifican como cambios directamente ambientales. Esta clasificación de “cambios ambientales” tendrá que tomarse con cautela, ya que los cambios con efectos ambientales no se limitan solo a los tres cambios agrupados en la Tabla 3, sino también a otros 14 cambios que reciben algún puntaje en el índice ambiental. La suspensión de la quema en las parcelas suscita un avance hacia sistemas de producción ambientalmente más sustentables, sin embargo, la quema es una práctica puntual que puede reiniciarse posteriormente, más aún cuando no hay un claro incentivo que impida su reanudación al finalizarse el esquema. Por otra parte, los estudios de caso sugieren el uso de herbicidas como técnica alternativa, con variadas intensidades según el caso, pero no resultan claras las consecuencias de este eventual cambio de tecnología en términos de degradación del suelo y contaminación de aguas.

En el grupo orientado a la diversificación de cultivos, además de la diversificación con 2 a 4 cultivos anuales también sobresalió la diversificación con 2 a 4 cultivos semi-perennes, aplicado por 63% de los hogares y afectando un total de 29.88 manzanas. En el grupo de cambios orientados a la expansión de áreas de cacao, el cambio más notorio fue el incremento de áreas de cacao reactivado, efectuado por 52 hogares (62%) en 33.75 manzanas. La reactivación implica que se usaron áreas de cacao abandonadas, lo cual significa que no se explotaba comercialmente. Los estudios de caso muestran que los cultivos semi-perennes fueron frutales, principalmente plátanos para dar sombra en las plantaciones de cacao. En este caso, la cantidad de manzanas afectadas por cacao reactivado y por diversificación semi-perenne es casi igual, lo cual sugiere que algunas de estas manzanas de cacao reactivado sean a su vez las mismas afectadas con diversificación de cultivos semi-perennes. La reactivación de plantaciones de cacao abandonadas implica que a mediano plazo se incrementarán los ingresos por este rubro en los hogares que la implementaron, pero también refleja que pocos hogares lograron incrementar nuevas áreas de cacao (García & Ruiz, 2012, p.8).

En los cambios orientados a intensificación ganadera la mayoría hizo divisiones de potreros (62%), en total 115 divisiones. La mayoría de las fincas hicieron de 2 a 3 divisiones, en algunos casos hasta 6 divisiones, y una proporción importante solo hizo una. Otro cambio relevante fue la ampliación de pastos mejorados (56%), un total de 133.5 manzanas. Estos cambios que implican mayor inversión en mano de obra e insumos (materiales y semillas), requirieron en algunos casos *micro-leasing* para equipos y materiales tales como alambres, clavos, fertilizantes, herbicidas y, en menor medida, semillas para pasto. En estos dos cambios, más orientados a la ganadería, es notoria la participación de hogares vulnerables en ascenso, ya que del total de 45 hogares de este tipo, un promedio de 16 hogares incrementa pasto mejorado, y un promedio de 26 hace divisiones de potreros. Este hecho sugiere que dichos hogares no se limitan a seguir una ruta meramente campesina, sino que en la medida de lo posible incorporan también ganadería a sus sistemas. Por otro lado, el uso de técnicas de ordeño limpio se implementó solo en 15 hogares, aun cuando hay un número importante de familias con ganado lechero (García & Ruiz, 2012, p.8). Este bajo porcentaje de adopción del ordeño limpio se debe al escaso incentivo que existe para mejorar la calidad de leche, dado que esta se destina principalmente a la cadena del queso artesanal, que exige menos calidad

y consecuentemente paga menos que la cadena de leche fría pasteurizada. De igual forma, la técnica del ordeño limpio no es atractiva para los finqueros, al no traducirse en mejores ingresos por la venta de leche (Polvorosa, 2013), razón por la cual tampoco resulta convincente para los sectores más acomodados.

Un último grupo de cambios se orienta, en cierta medida, a fortalecer la economía de la mujer dentro del hogar. Estos constituyen actividades de patio, donde se destacó el incremento de aves de patio en 74 hogares (88%), representando un total de 1,103 pollos agregados durante el proyecto. En 65 hogares (77%) también aumentó el número de cerdos por año, en total 41 cerdos. Finalmente en 57 hogares (68%) se transfirió un total de 181 vacas a nombre de la mujer. Si bien aquí se reflejan básicamente contribuciones nominales a la economía de la mujer, no se puede negar que favorecen su capitalización. No obstante, se observó que el incremento de aves de patio está más vinculado a los ciclos productivos, pues el aumento o disminución de pollos en el patio depende del ciclo de producción del maíz, y por tanto no se ve afectado por el pago de incentivos. Además, estos cambios no necesariamente ocurren en los hogares más vulnerables, debido a que, por un lado, la cantidad de cerdos depende de la disponibilidad de la alimentación requerida, algo que no siempre está asegurado en los hogares vulnerables. Por otro lado, la tenencia de ganado vacuno depende de la disponibilidad de pasto propio, de dinero o de vínculos para alquilar potreros, condiciones que no siempre pueden cumplir los hogares vulnerables (ibíd., 2012, p.8).

Los índices obtenidos y las estrategias productivas

El resultado de los cambios realizados se puede apreciar observando el pago total recibido al final del proyecto. El pago refleja el volumen de cambios realizados por hogar. En la Tabla 4 este pago se expresa en rangos, donde además del pago mínimo y máximo se muestra el promedio por tipo de hogar. Estos montos constituyen el total de lo pagado durante el período del proyecto, lo cual implica que algunos montos son el acumulado de dos años de pago de incentivos y en algunos casos solamente de un año, pues algunos productores se incorporaron al esquema en el segundo año.

Tabla 4: Tipos de hogares según rango de pago total de incentivos

Tipos de hogares	Rango de pago incentivos (media)
Vulnerable estancado	50.00 - 421.11 (236.66)
Vulnerable en ascenso	58.77 - 497.31 (236.58)
Campesino-finquero	110.85 - 492.88 (278.05)
Finquero capitalizado	165.5 - 522.61 (316.14)

Fuente: elaboración propia

En la Tabla 4 se puede apreciar que los pagos promedios y máximos que obtienen los campesinos-finqueros y los finqueros son mayores que los de los estratos vulnerables. El análisis del primer año del proyecto y de los estudios de caso sugiere que campesinos-finqueros y finqueros, al disponer de más tierra y capital, pueden implementar una mayor diversidad de cambios y también invertir en más volumen. Indudablemente los factores tierra y capital determinan las posibilidades

de hacer una mayor diversidad de cambios y a mayor volumen. Sin embargo, estos son meros factores que posibilitan los cambios, pero no son determinantes para alcanzar incentivos altos. Los valores mínimos de pagos a campesinos-finqueros y finqueros muestran que algunos hogares en estos grupos recibieron menos de 200 dólares de incentivos, pese a que disponían de más de 60 manzanas. A su vez, en los dos grupos de hogares vulnerables hubo quienes lograron recibir más de 420 dólares. La mayoría de hogares vulnerables recibió más de 150 dólares; un 50% de los hogares disponía de menos de 16 manzanas. Estos datos cuestionan el factor tierra como elemento clave para la realización de más cambios, lo cual significa que en algunos hogares, aun cuando tenían tierra y capital, no explotaron estos recursos lo suficiente para generar cambios. Los estudios de caso ofrecen perspectivas sobre esta problemática, donde la disponibilidad de tierra tiene un papel, pero donde la clave es la apuesta por la diversificación e intensificación.

En otras palabras, en los estratos menos vulnerables la diversidad y volumen de los cambios implementados obedece en buena medida a la estrategia que buscan los hogares, mientras que en el caso de los vulnerables las restricciones que enfrentan y sus capacidades para poner en marcha sus estrategias (disponibilidad de los recursos necesarios en el momento) son claves para efectuar cambios bajo el esquema de incentivos. Así, hubo hogares que hicieron muchos cambios en poco espacio y hogares que hicieron pocos cambios en grandes espacios. Esta diferencia no necesariamente refleja en todos los casos la diferencia típica entre hogares vulnerables más intensivos en trabajo y finqueros más extensivos en tierra (Levard, 2001). No obstante, al ver los ingresos obtenidos a nivel de manzana efectivamente son los productores con menos tierra los que reflejan en promedio cifras más altas por manzana. Esto indica que el impacto a nivel de las explotaciones agrícolas es mayor para los vulnerables con poca tierra que para los finqueros.

En cuanto al *micro-leasing*, es relativamente más complejo percibir su papel en la realización de los cambios. La mayoría accedió a algún servicio de arriendo (*micro-leasing*), lo que permitió a los hogares una facilidad extra para hacer inversiones en sus parcelas y sus viviendas. La combinación de ambos servicios representó sin duda un impulso a las estrategias de vida de los hogares. Sin embargo, no es claro si el *micro-leasing* realmente apoyó la realización de los cambios bajo el esquema de incentivos, ya que, por ejemplo, se utilizó mucho para mejoramiento de las viviendas. En este sentido, el uso del *micro-leasing* para otros intereses del hogar y el uso del pago del incentivo como forma de saldar la deuda del *micro-leasing* fueron, en alguna medida, el margen que los hogares encontraron para ajustar a sus intereses un esquema preestablecido por Nitlapan.

3.3. Resultados de las iniciativas colectivas y comunitarias

La apuesta de Nitlapan por iniciativas colectivas que lidiaran con los bloqueos que enfrentan los hogares (principalmente los vulnerables) en las comunidades se consolidaron, por un lado, en el diplomado y en la mesa de cacao a nivel del territorio, y por otro lado en las cinco acciones anteriormente descritas en la implementación a nivel de comunidad. Los resultados fueron mixtos; algunas experiencias fueron exitosas, otras no produjeron los resultados esperados, y algunas incluso no pasaron de ser meras ideas.

En lo que atañe a las acciones a nivel del territorio de Río Blanco, el diplomado como acción inicial facilitó la participación de numerosos representantes de

las comunidades y fue un espacio para elaborar planes de desarrollo a nivel comunitario con una mirada territorial y para conformar una mesa de cacao. La presencia de una buena cantidad de actores de las comunidades permitió en cierta medida anclar la discusión a sus comunidades. Esto enriqueció los planes de desarrollo y dio pautas para constituir la mesa de cacao que, a su vez, fue uno de los rubros que concentró más interés y discusión en el diplomado. Si bien al principio la mesa de cacao ha sido más un foro de discusión y de búsqueda de caminos en común entre productores y otros actores de la cadena del cacao, al menos ha logrado consolidar acuerdos para promover la expansión de plantaciones de cacao, poniendo así mayores facilidades a disponibilidad de los hogares productores de cacao, principalmente en términos de insumos.¹⁰

En cuanto a los acuerdos de mejoramiento de la infraestructura vial surgidos de las demandas comunitarias, se logró gestionar la construcción de un puente a una de las comunidades y se abrió un camino de acceso vehicular a una comunidad que solo tenía caminos de penetración (Maldidier, 2013). En ambos casos Nitlapan fungió como mediador entre los pobladores de las comunidades involucradas y como apoyo institucional a las comunidades en el acuerdo con la alcaldía, proveyendo a su vez una contraparte financiera al aporte de las comunidades y de la alcaldía (Ruíz, 2012). En este caso, el impulso de Nitlapan sin duda propiciará la participación de los hogares de esta zona en las cadenas de comercialización. Asimismo Nitlapan logró desencadenar y facilitar procesos comunitarios de coordinación y negociación en las tres zonas, los cuales incluyeron iniciativas de gestión de fondos para obras comunales y reorganización de directivas comunales (Maldidier, 2013, p.23).

Los convenios impulsados por Nitlapan fueron en total cuatro iniciativas promovidas en las zonas II y III: dos convenios sobre el acopio de cacao y dos sobre el acopio leche en queseras artesanales. De estos cuatro, solo se concretaron tres: un convenio de acopio de leche en la zona II, un convenio de acopio de cacao en la misma zona y un convenio de cacao en la zona III. Vale mencionar que los convenios de cacao fueron los más exitosos en términos del mejoramiento del precio y la inmediatez del pago a productores y del incremento de cantidades acumuladas por los acopiadores. Según Maldidier (2013, p.24) el sobreprecio dado por los acopios a los productores por el cacao en baba varía entre los 4 y 8 córdobas respecto de la competencia¹¹. Para el acopio de la zona II esto significó un incremento del 47% respecto de lo acopiado en 2012, y para los productores representa una transferencia del valor agregado estimado en 3,000 córdobas (ibid., 2013, p.24). A su vez, el convenio permitió agilizar el pago al productor, a quien antes se le pagaba con un rezago de ocho días y en ocasiones de un mes (comunicación personal de un miembro del equipo).

Por su parte, el acuerdo de acopio de leche entre productores y el quesero de la zona II no resultó tan exitoso, pues el precio diferencial no se pudo mantener en todos los casos. Esto se debió en parte a la estructura de la cadena de queso artesanal, donde se observa una escasa capacidad de negociación de los actores en

10 La mesa de cacao se ha convertido en una mesa de desarrollo del municipio, ampliando de esta forma la concertación más allá de la producción de cacao.

11 Según Maldidier (2013, p.24) esto es un precio aproximado de 22 córdobas por libra para el cacao convencional y 24 córdobas para el orgánico, frente a los 16 ó 18 córdobas por libra que pagan los comerciantes por cacao en seco.

los eslabones más bajos (Crucifix, 2013). Por otro lado, la existencia de arreglos previos entre los queseros de la zona y productores para garantizar el suministro de leche (pago adelantado de la leche) no logró la lealtad de los productores a este quesero, ya que este, a diferencia de la competencia, tiene poca capacidad para pagar por adelantado (ibíd., 2013). Además, este quesero no cuenta con tantos vínculos familiares y de amistades como la competencia, que tiene garantizada por eso buena parte de su acopio.

En el caso del acuerdo de acopio y comercialización de frijol en la zona I, a pesar del entusiasmo y el interés que mostraron los pobladores por encontrar una solución colectiva para vender su frijol a mejores precios, no se logró llegar a un acuerdo con comerciantes. Más aún, el contexto del mercado no fue el más idóneo, dominado por precios bajos en el mercado nacional debido principalmente a la política gubernamental de regulación de las exportaciones de frijol (Martínez, 2013).

Finalmente, en la promoción del acceso a tierra para hogares vulnerables se logró organizar dos grupos a los que se les entregó tierra en arriendo, uno en la zona I y otro en la zona II. Conforme a sus experiencias previas de arriendo de tierra, Nitlapan desarrolla una iniciativa donde grupos de tres o cuatro personas buscan conjuntamente una parcela adecuada a sus necesidades, considerando que a los dueños de tierra no les interesará vender solamente una manzana¹². La idea es que el grupo de productores pueda negociar los términos de la compra-venta, luego Nitlapan compra la tierra y la distribuye a cada individuo bajo un esquema de crédito y con el apoyo de un plan técnico que ayude al productor a pagar en un plazo breve. Al final la iniciativa tuvo un impacto limitado, pues solo se beneficiaron cinco hogares en total. Este tipo de iniciativas tiene poderosos competidores locales en la carrera por la tierra, particularmente en la zona II, donde ganaderos capitalizados pueden comprar cien manzanas en una sola transacción, y cuentan además con el apoyo de capital de micro-financieras (entrevista con ganadero de la zona II, 2012).

4. Conclusiones generales

En este capítulo se han presentado los componentes principales del proyecto territorial promovido por Nitlapan en Río Blanco. A nivel de hogar estos componentes se manifiestan en el apoyo a la realización de cambios productivos mediante un esquema de incentivos y *micro-leasing*. A nivel comunitario son procesos impulsados para mejorar la capacidad de negociación e incidencia de los hogares frente a otros actores locales claves. A nivel territorial constituyen la plataforma de formación-investigación del diplomado y la mesa de coordinación y negociación alrededor del rubro cacao, misma que posteriormente se amplió.

La iniciativa de apoyar cambios productivos bajo un esquema de incentivos resultó exitosa en lo que concierne a apoyar las estrategias de vida de los hogares participantes. Esto pudo verse particularmente en el apoyo a los segmentos vulnerables, que son mayoritarios, para los cuales el pago de incentivos significó un considerable mejoramiento de sus ingresos. La combinación de los incentivos

12 El área distribuida por individuo es de unas dos manzanas, lo cual significa que el área vendida por grupo anda entre seis y ocho manzanas, dependiendo del espacio disponible y de la cantidad de productores que participan en la negociación.

con el *micro-leasing* representó sin duda un impulso a las estrategias de vida de los hogares. No obstante, la sinergia entre estos dos mecanismos no derivó en la dirección deseada por Nitlapan, pues el *micro-leasing* terminó utilizándose para otros intereses del hogar, y el pago del incentivo se convirtió en una forma de saldar la deuda del *micro-leasing*. Esto muestra un margen de maniobra de los hogares frente al esquema preestablecido por Nitlapan. Por otro lado, los cambios más populares fueron actividades que implicaron poca inversión de capital, incluso en los estratos con más capacidad de invertir. Así, este bajo nivel de inversión de campesinos-finqueros y finqueros pone en cuestión el nivel de compromiso de estos segmentos para realizar cambios significativos en sus sistemas. Asimismo, pone en duda el funcionamiento del esquema, que no articuló el pago de los incentivos *ex post* con el crédito inicial, mismo que podría haberse orientado a apoyar las inversiones requeridas bajo el esquema.

Pese a contar con una gama de 23 variables de cambios en el esquema de incentivos, hay problemas en términos de alcance y contribución de algunos cambios al objetivo medioambiental del esquema. Una de las debilidades en la lista de opciones es que valora como contribución el índice ambiental “actividades”, que si bien es cierto pueden tener un efecto medioambiental positivo bajo ciertas condiciones, no necesariamente significan un aporte a la sostenibilidad ambiental de las parcelas. Ejemplos de esto son la suspensión de la práctica de la quema, la construcción de infraestructura de cacao orgánico, el uso de técnicas de ordeño limpio y el incremento en el acceso a tierra para pequeños productores, factores a los que se les ha asignado un valor en el índice ambiental. En el caso concreto de la suspensión de la quema hay dos problemas principales: uno es que si la quema se sustituye por herbicidas, el efecto no es necesariamente beneficioso, pues su potencial aporte a la sostenibilidad ambiental del sistema dependerá del terreno, de la proximidad de bosques y fuentes de agua y del manejo de la aplicación. El otro aspecto es que la quema suele ser parte integral de las prácticas agrícolas de los hogares, y por tanto, es fácil que se reanude después de concluido el esquema, por lo que a mediano y largo plazo este cambio es poco significativo en términos ambientales. En contraste, el establecimiento o reactivación de plantaciones de cacao y cercas vivas son cambios de largo plazo con efectos duraderos en la medida en que estas prácticas hacen sentido para las estrategias de los hogares. El cacao en particular está demostrando ser una fuente interesante de ingresos, sobre todo para los segmentos vulnerables. Sin embargo, de todos los cambios implementados, aquellos orientados a la producción de cacao ocuparon un segundo plano. Uno de los factores pudo haber sido que el enfoque de Nitlapan se encaminaba a mejorar la comercialización del producto, y dejaba en segundo plano la promoción de su expansión. Otra razón importante son las actuales restricciones de tierra y trabajo para la expansión del cacao, pues como hemos visto, el cacao solo se cultiva en tierra propia y demanda considerable inversión en mano de obra.

A nivel comunitario el proyecto de Nitlapan abrió espacios de concertación, aumentando las oportunidades de hogares vulnerables para mejorar su posición, particularmente en la cadena de cacao en baba para los acopios. Según Maldidier (2013) han mejorado las relaciones entre los hogares productores y los acopiadores, lo que a su vez mejora el poder de negociación de las estructuras locales de la cooperativa La Campesina. En este caso se reconoce al menos el hecho de que se pudieron cumplir los acuerdos del convenio y se sentaron a discutir cómo mejorar la producción y comercialización del rubro. Hay que mencionar asimismo

la iniciativa municipal, también promovida por Nítlapan, de fomentar el desarrollo de la producción de cacao en el territorio, lo cual indudablemente abre oportunidades para expandir la producción a mediano plazo. Comparativamente, los alcances en la promoción de acuerdos y el mejoramiento de la posición de los hogares productores en las cadenas de leche y frijol no tuvieron el mismo éxito. Parte del éxito de estas iniciativas en la cadena del cacao obedece a que esta cadena tiene pocos actores en el eslabón del acopio, lo cual facilita la coordinación a este nivel, y además cuenta con un ambiente institucional favorable que se materializa en precios atractivos y relativamente estables en comparación con el frijol y los productos de la actividad ganadera. Al ampliarse el alcance de la mesa de cacao hasta la concertación municipal habrá que ver cómo sigue evolucionando en términos de apertura de espacios y de apoyo concreto a iniciativas claves para los grupos vulnerables.

Uno de los aspectos más interesantes de la experiencia piloto es la estrategia de intervención de Nítlapan, que procuró integrar acciones a nivel de hogar, de comunidad y del territorio para mejorar condiciones en los hogares vulnerables. En buena medida los efectos fueron inevitablemente mixtos. El caso más exitoso fue la promoción de la producción de cacao. A nivel de hogar se percibe una variedad de cambios orientados a expandir la producción de cacao en las parcelas. En la comunidad se logran acuerdos de producción y acopio que mejoran los precios para la producción. Y en el municipio se logra planificar una estrategia de fomento municipal a la producción de cacao mediante la mesa municipal de cacao. Si bien los cambios concernientes al cacao no fueron tan populares en los hogares como otros cambios en el esquema de incentivos, esta triada de acciones sirvió para fortalecer el rubro del cacao como alternativa viable y deseable a nivel de territorio. La línea encaminada a mejorar la inserción de los productores en la cadena del queso artesanal, presente en los cambios orientados a la intensificación ganadera y en los convenios con queseras artesanales, ha resultado menos satisfactoria. Si bien se registraron cambios considerables en cuanto a divisiones de potreros y mejoramiento de pastos a nivel de las fincas, los arreglos a nivel comunitario con las queseras no funcionaron como se esperaba, debido a la estructura de negociación de la cadena del queso y a la persistencia de los actores en mantener los arreglos preexistentes. También fueron mixtos los resultados de la línea de apoyo para mejorar la inserción de productores a la cadena nacional del frijol, promovida mediante la diversificación de cultivos anuales y los arreglos comunitarios para una mejor venta del frijol. Por un lado, el cambio para la diversificación de cultivos anuales fue uno de los más populares del esquema de incentivos, pero por otro lado no se logró concretar la iniciativa de acopio para una mejor venta del producto, porque el ambiente institucional negativo desincentivó los precios.

Así, puede observarse que la capacidad del proyecto para influir en las rutas de desarrollo existentes en el territorio dependió en parte de la articulación satisfactoria de las acciones a distintos niveles. Mediante su esquema de incentivos con una amplia gama de cambios opcionales (más opciones de arriendo) y las iniciativas comunitarias indudablemente se dio apoyo tanto a la ruta campesina agrícola como a la ruta meramente ganadera, como señalan Maldidier y Martínez en el capítulo 4.2. No obstante, la mayor influencia del proyecto se manifiesta en la ruta campesina agrícola, con los logros en la promoción de la producción de cacao. En particular el apoyo a la reactivación de áreas de cacao mediante incentivos, sumado a los arreglos con los acopios y a la planificación municipal para fomentar

la producción de cacao en Río Blanco ha contribuido a posicionar la producción del cacao como un eje de desarrollo territorial inclusivo, donde las posibilidades de entrada para segmentos vulnerables son más altas que en el caso de la ruta ganadera. Esta influencia del proyecto territorial de Nitlapan sobre la ruta campesina agrícola hay que verla como una contribución substancial a un proceso que ya estaba encaminado, tanto por la creciente demanda del mercado del cacao certificado como por acciones concretas efectuadas por la cooperativa La Campesina y por otros actores locales del territorio, que facilitaron el establecimiento de redes de comercialización y acopio del grano.

Un último punto de discusión de esta iniciativa territorial atañe a su carácter participativo. Los procesos descritos en los que Nitlapan facilita acciones colectivas de forma participativa y promueve la realización de cambios negociados resultan insuficientes en cuanto a dar espacios de participación y negociación a su grupo meta (los hogares). Esto se manifiesta en dos momentos concretos. Primero en el proceso de diagnóstico, donde Nitlapan percibe las perspectivas de los actores de las comunidades seleccionadas acerca de los intereses y problemáticas de los hogares. Sin embargo, estas personas no son planificadores activos del proyecto, como sería en el caso de un proyecto construido desde el inicio con una perspectiva participativa, por tanto, no definen criterios, condiciones ni otros elementos programáticos del proyecto. El segundo momento son las acciones orientadas al hogar (incentivos y *micro-leasing*), cuando sin duda se abre un espacio para la negociación y la construcciones de planes de finca sin una 'receta técnica', no obstante, la agencia de los participantes se vio restringida por una estructura predefinida por Nitlapan acerca de los plazos para el pago de incentivos, el modelo de plan de finca y la lista de variables de cambio, cosas que no pudieron cambiarse o adaptarse a los criterios e intereses de sus beneficiarios. Así, quedó muy reducido el margen de los participantes para negociar y modificar la intervención.

A la vista de estos resultados se sugiere explorar tres vías de acción a fin de mejorar futuras intervenciones con enfoque territorial. En lo concerniente al esquema de incentivos para promover cambios productivos, es preciso encontrar la forma de articular el pago de incentivos *ex post* con un mecanismo de financiamiento (tal como el *leasing*) al iniciarse la implementación de los cambios, de modo que esté orientado a lograr los cambios previstos. Esto no significa suspender el financiamiento para otros intereses de los hogares, sino encontrar un punto medio entre apoyar una inversión de impacto en las parcelas y satisfacer las necesidades del hogar.

En lo referente a las restricciones de participación y negociación de los hogares con Nitlapan, hay que partir del principio del enfoque territorial, que busca dar espacio a los actores del territorio (en este caso los hogares rurales) para que construyan sus propios proyectos. Esto implica que Nitlapan tiene que asumir un compromiso aun mayor con la base, trabajar con los hogares y sus estructuras de representación como aliados en la planificación y en la implementación. Esto implica que, según la lógica territorial, un proyecto debe procurar desde su planificación involucrar a sus grupos meta como co-planificadores, y al mismo tiempo, tener flexibilidad para ajustar los arreglos emanados de la planificación durante los procesos de implementación. Esto no significa que Nitlapan deba omitir sus intereses y políticas organizacionales, sino que manteniendo clara su visión estratégica, se disponga a negociar en el territorio en términos que estimulen a sus contrapartes (actores locales) a comprometerse con un proyecto en común.

Finalmente, la experiencia de los tres niveles de acción para promover la producción de cacao (cambios productivos, convenios comunitarios y plan de fomento municipal) nos muestra que para que los proyectos con orientación territorial puedan influir en las rutas de desarrollo territorial es necesario impulsar procesos y mostrar resultados en esos tres niveles, de tal forma que se logre convencer a los hogares, a las comunidades y otros actores claves del territorio de que cuando las rutas de desarrollo son más inclusivas y ambientalmente sustentables resultan más atractivas y eficaces.

Agradecimientos

Al IOB por financiar el trabajo de campo que hizo posible este análisis.

Referencias bibliográficas

- Bastiaensen, J., De Herdt, T. & D'Exelle, B. (2005). Poverty reduction as a local institutional process. *World Development*, 33 (6) 979-993.
- Bastiaensen, J., Flores, S., Steel, G., Sosa, C., Martínez, S. & Alemán, M. (2011). *Territorio, actores y estrategias de desarrollo* (Cuaderno de Investigación 40). Managua: Nitlapan-UCA.
- Bastiaensen, J., De Herdt, T., Flores, S., Huybrechts, F., Mendoza, R., & Merlet, P. (2013). *Promoting well-being and agency freedom in rural development: a human capability perspective of Nitlapan's territorial approach in Nicaragua*. Presentado en la conferencia 'Human Development: Vulnerability, Inclusion and Wellbeing' en la Universidad Centroamericana, Managua.
- Crucifix, C. (2013). *Evaluation of a Microfinance Plus Project in Cuatro Esquinas, Nicaragua*. (Master Dissertation of the European Master in Microfinance). Brussels: ULB, Solvay Business School.
- García, E. & Ruiz, A. (2012). *Informe del primer pago de incentivos por cambios dentro de la iniciativa ALBOAN*. (Documento interno). Managua: Nitlapan-UCA.
- Levard, L. (2001). *Economía de la unidad de producción agropecuaria*. Managua: Nitlapan-UCA.
- Long, N. (2001). *Development Sociology: Actor Perspectives*. London: Routledge.
- Maldidier, C. (2011). *Plan Estratégico 2012-2016*. Managua: Nitlapan-UCA.
- Maldidier, C. (2013). *Evaluación final del proyecto: Promoviendo la participación local que contribuye al desarrollo socioeconómico en el municipio de Río Blanco*. Managua: Nitlapan-UCA.
- Marín, Y., García, E., & Ruiz, A. (2011). *Diagnóstico participativo "promoviendo la participación local que contribuye al desarrollo socioeconómico en el municipio de Río Blanco"*. (Borrador del informe). Managua: Nitlapan-UCA.
- Martínez, S. (2013). *Analysis of dynamics of power relations in the chain of beans in Nicaragua: Impact of the policy export regulation, case study from Río Blanco*. (Master dissertation). Antwerp: Institute of Development Policy and Management (IOB), University of Antwerp.
- Mc Elwee, P. (2012). Payments for environmental services as neoliberal market-based forest conservation in Vietnam: Panacea or problem? *Geoforum*, 43 (3), 412-426.

- Polvorosa, J. (2013). *Opportunities and constraints for small and medium-sized farmers in the context of the booming dairy value chains in Nicaragua: case study from Matiguás*. (PhD Disertation). Antwerp: Institute of Development Policy and Management (IOB), University of Antwerp.
- Romero, M., & Collado, C. (2013). *Acercamiento a las estrategias de vida de las familias rurales de Matiguás y Río Blanco* (Cuaderno de Investigación, 47). Managua: Nitlapan-UCA.
- Roth, R., & Dressler, W. (2012). Market-oriented conservation governance: The particularities of place. *Geoforum*, 43 (3), 363–366.
- Ruiz, A. (2012). *Informe técnico de justificación de proyecto* (Documento interno). Managua: Nitlapan-UCA.
- Sampson, C. (2012). *Descripción del micro-territorio de Manceras 2* (Documento interno). Managua: Nitlapan-UCA.
- Sosa, C., & Bastiaensen, J. (2013). *Incentivos ambientales y rutas de desarrollo: Los casos de hogares rurales en Río Blanco* (Cuaderno de Investigación, 41). Nitlapan-UCA.
- Uphoff, N. (1993). Grassroots Organizations and NGOs in Rural Development: Opportunities with Diminishing States and Expanding Markets. *World Development*, 21 (4), 607-622.

CAPÍTULO 4.2

Apoyar una ruta campesina de desarrollo en una antigua frontera agrícola: dinámicas territoriales y prácticas de desarrollo en Río Blanco

Christophe Maldidier, Silvia Martínez Arróliga¹

1. Introducción

El territorio cobra cada vez más importancia en las iniciativas de desarrollo rural (Berdegue et al., 2012). No es casualidad que hoy en día se conceda más atención al territorio; desde hace dos décadas las políticas liberales han deslegitimado el accionar del Estado para promover el desarrollo; en nuestros países se han puesto en marcha procesos de descentralización, y han emergido los gobiernos locales como actores nuevos; asimismo el territorio es un lugar privilegiado para encauzar el desarrollo sostenible, tal como se determinó en la Agenda 21 tras la Cumbre de la Tierra celebrada en Río de Janeiro en 1992.

¿Pero de qué territorio hablamos? La palabra ‘territorio’ está de moda, tanto en los discursos comunes como entre los expertos. Esta noción suscita emociones y representaciones positivas, sobreentendiendo la fuerza de la acción organizada y se presenta como la antítesis del mercado (Linck, 2007). Acerca del territorio existen múltiples enfoques y definiciones, según la disciplina científica. Si bien implica una dimensión espacial, el territorio no es un mero fragmento de nación, de departamento o de municipio, ni tampoco equivale a las ‘zonas’ o a la ‘pequeña región’, términos en uso hace algunas décadas. No es tampoco un espacio físico “objetivamente existente y delimitable, por un puro ejercicio técnico ex ante

1 Agradecemos aquí el apoyo de Francisco Torres y César Sampson, agrónomos que compartieron con nosotros sus prácticas y sus experiencias en torno al desarrollo en Río Blanco y nos ayudaron a introducirnos en la zona, o mejor dicho, en su territorio.

en virtud de una u otra variable o conjunto de variables, físicas o económicas” (Schejtman & Berdegué, 2004, p.33).

El territorio tiene por cierto una dimensión material; es un espacio con determinadas características naturales o ‘artificiales’ (infraestructuras económicas, por ejemplo) que son potencialidades o limitantes para el desarrollo. Pero en la noción de territorio están presentes también y, simultáneamente, las dimensiones de poder ejercido por un grupo, entendido como categoría de identidad y también de acción colectiva. El territorio siempre tiene límites, define un ‘adentro’ y un ‘afuera’ (principio de exclusión), pero estos límites son más o menos precisos, evolutivos y aunque se basan en límites naturales, también son de naturaleza social. El territorio es un espacio apropiado por un grupo social, en los dos sentidos del término: lo hace propio y a la vez lo destina a un uso apropiado. Quienes habitan el territorio comparten una identidad común y su proximidad propicia su capacidad de coordinarse. Es posible que actores locales² logren impulsar iniciativas colectivas y lleguen a armonizar los proyectos individuales de los habitantes en torno a un eje aglutinador —determinadas actividades económicas basadas en las riquezas y en los recursos específicos del territorio— es decir, que logren compartir orientaciones para el futuro de su territorio y hacer emerger un proyecto colectivo para este territorio. Pero esto también puede ocurrir al revés: que los actores locales no logren coordinarse lo suficiente, ni emprender iniciativas colectivas, ni vincularse adecuadamente con actores externos. En tal caso, no hay territorio que emerja: tal vez están los insumos, pero el proceso de construcción del territorio no ‘cuaja’ y el territorio sigue latente.

El enfoque de desarrollo territorial no es una reedición de las iniciativas de desarrollo de abajo hacia arriba (*bottom-up*) de la década de los 70, que preconizaban la movilización social de la comunidad para contrarrestar el verticalismo del Estado desarrollista. Enfatiza procesos de coordinación de actores a diferentes escalas. Implica mejorar las capacidades individuales y colectivas, promover o consolidar coordinaciones específicas de actores en el marco de nuevas articulaciones entre política pública y sociedad civil, experimentar nuevas formas de gobernanza local. Implica también velar por integrar las tres dimensiones del desarrollo sostenible: el crecimiento económico, la equidad social y la sostenibilidad ambiental (Berdegué et al., 2012).

Una iniciativa externa de desarrollo rural que le prestara atención a esta dimensión territorial buscaría entonces cómo acompañar a los actores locales, empoderarlos para aumentar su control sobre los procesos que atañen a su propio desarrollo. El reto es importante cuando prevalecen relaciones verticales, clientelistas y autoritarias, tanto en lo interno de las sociedades rurales como en sus vínculos con el exterior. F. Soto (2009), analizando las relaciones sociales entre el mundo urbano y los pobres del campo subraya la dominación y el desprecio que experimenta el campesinado —cuya pobreza llega a considerarse como condición atávica, tanto por las élites como por los ciudadanos comunes— y recalca que los pobres rurales han internalizado esta jerarquía social. La misión tradicional del profesional que ‘aporta al desarrollo de la comunidad’ consiste en organizar la transferencia de

2 Designamos como actores locales a aquellos individuos, grupos, redes, asociaciones, organizaciones, instituciones públicas (gobierno local), empresas privadas, etc., involucrados en interacciones sociales intencionadas, quienes desde el territorio se movilizan para tratar de resolver un problema dado.

saberes y recursos, recurriendo a una suerte de ingeniería de soluciones técnicas y sociales estándares, conforme a normas científicas (agronomía) o a leyes públicas. La dimensión territorial del desarrollo constituye un giro importante, al proponer reorientar las relaciones entre los actores.

El estudio de un caso concreto: el norte de Río Blanco

En este artículo exploraremos este concepto de territorio y sus implicaciones para el desarrollo, basándonos en un caso concreto. Río Blanco forma parte de aquellas zonas boscosas del centro del país que fueron colonizadas a partir de la década de 1950, y por esto se denominan zonas de vieja frontera agrícola (Maldidier et al., 1996). Nos enfocamos en el norte del municipio de Río Blanco, una zona históricamente campesina y cacaotera que contrasta con el sur del municipio, vinculado a la pujante expansión de la ganadería chontaleña en las llanuras de Paiwas, Copalar, etc.³. Más de medio siglo después de ser colonizada, el proceso de transformaciones de la sociedad local y del territorio sigue muy dinámico hoy en día, en parte por los cambios recientes en materia de infraestructura vial. Por ello continúa la emigración de familias ‘montaña adentro’, y están aún en curso los procesos de estructuración de cadenas de cacao orgánico y de leche fresca.

En el capítulo introductorio de este libro, (cap. 1.1.) Bastiaensen y sus colegas proponen la noción de “rutas de desarrollo”. A diferencia de los términos de uso común (‘patrón’ o ‘modelo’ de desarrollo), la ruta de desarrollo es un concepto analítico que enfatiza la existencia de una visión colectiva y unas reglas del juego en la coordinación entre actores como fundamento del patrón de desarrollo que se pretende; se define como “un conjunto de ideas compartidas que inspiran las acciones de los actores, sus organizaciones y redes sociales, y las reglas del juego que gobiernan las interacciones entre los actores”. Berdegú et al., (2012) le asignan un papel central, en los territorios, a las coaliciones sociales, es decir, a las “alianzas tácitas o explícitas que compiten y buscan cómo controlar la distribución de activos y de productos o beneficios sociales tangibles o intangibles”. Las coaliciones sociales exitosas desde el punto de vista de las dinámicas territoriales son las que “construyen el poder y el proyecto necesario para imprimir un sentido diferente al desarrollo”.

Dada la finalidad de esta reflexión, que es acompañar y orientar, desde la investigación, las acciones de desarrollo que procuran inscribirse en un enfoque territorial, nos ha parecido imprescindible analizar una intervención de desarrollo y sus interacciones con las poblaciones rurales de Río Blanco. Obviamente, una operación de desarrollo de una ONG con una duración de tres años y que moviliza relativamente pocos recursos financieros parece poca cosa respecto de las grandes fuerzas que moldean esta región. Sin embargo, el objetivo declarado de este proyecto de movilizar a los actores en torno a un desarrollo territorial sostenible y equitativo, lo hace interesante para nuestro propósito, más aún cuando importantes esfuerzos de evaluación han permitido disponer de apreciaciones de los actores sobre las acciones llevadas a cabo (Maldidier et al., 2013).

Pretendemos en este artículo, por un lado, identificar las fuerzas o las lógicas que operan en la construcción de un territorio, y por otro, analizar de qué manera

3 Grisby, A., comunicación personal, junio de 2014.

un proyecto externo incide —o puede incidir— en estas lógicas colectivas en torno al territorio.

Alcance y método de investigación

La zona de estudio es compleja porque en ella, como en toda frontera agrícola, ocurren continuos cambios en el tiempo y en el espacio. En cada una de las comunidades de Río Blanco han entrado varias decenas de familias y han salido otras tantas. Una finca ha tenido cuatro, cinco o más dueños sucesivos, y sus límites han cambiado, se ha reducido por repartición de herencia, o se ha agrandado mediante compras de tierra. La expansión de la red vial ha modificado continuamente las condiciones para vender sus productos. Para captar esta realidad ‘movediza’ nos hemos interesado simultáneamente en los cambios a tres niveles: la finca, el micro-territorio y el norte del municipio de Río Blanco. Precisemos que no hemos incluido en el estudio la dinámica municipal como tal, eslabón de la gobernanza territorial, aunque sí hemos abordado las interacciones entre las comunidades y los actores municipales.

El método de investigación se basa en recorridos por seis comunidades⁴, cincuenta entrevistas individuales a hombres y mujeres, seis pequeños grupos focales, todo ello en un período acumulado de veintidós días de inmersión de campo entre octubre de 2013 y febrero de 2014. Este trabajo incluye entrevistas largas con los técnicos impulsores de un proyecto de desarrollo, a cuya evaluación final hemos contribuido (véase Maldidier et al., 2013).

En una primera parte presentaremos los rasgos históricos de la construcción del territorio en el norte del municipio de Río Blanco. Intentamos ver cuáles han sido las claves en las dinámicas de evolución conjunta de la sociedad rural local y del espacio, poniendo en evidencia la emergencia de dos rutas de desarrollo distintas. Analizaremos en una segunda parte de qué manera una operación de desarrollo, llevada a cabo por una ONG de Managua, moldea y a la vez es moldeada por las dinámicas territoriales en curso.

2. Construcción del territorio y de las comunidades en Río Blanco

Presentaremos a grandes rasgos el escenario de Río Blanco y sus raíces históricas (§ 2.1.), luego analizaremos los factores principales de la territorialización (§ 2.2.), y analizaremos la emergencia de dos rutas de desarrollo (§ 2.3.).

4 El área de nuestro estudio es menor que la cobertura geográfica del proyecto analizado, misma que se extiende un poco hacia el este (El Aparejo, Los Placeres) y hacia el sur del municipio; sin embargo, seis de las diez comunidades meta del proyecto quedan en nuestra área de estudio: Bilampí, Palán, Manceras 2, El Rosario, Tawa, La Ceiba. Hemos cambiado el nombre de algunas comunidades para resguardar la anonimidad de los datos.

5 Definimos la “territorialización” como un proceso social en el cual individuos y grupos transforman el espacio que habitan, guiados por representaciones y valores.

2.1. Bosquejo histórico

Los frentes pioneros son espacios por excelencia donde operan procesos de territorialización⁵. Estos procesos tienen lugar en el contexto específico de un doble movimiento de emigración e inmigración: familias que llegan para asentarse y familias que se van hacia frentes pioneros más ‘nuevos’, lo que la población local llama “montaña adentro”. Este fenómeno, en que los colonos conducen sus trayectorias de vida y de acumulación a través de migraciones (a veces sucesivas) es lo que Thiel (1981) ha llamado “escape territorial”.

Estudiosos de las dinámicas de los frentes pioneros han identificado sus tres fases. La primera es el frente pionero activo, con el asentamiento lento y progresivo de los colonos en tierras libres, en condiciones difíciles por falta de infraestructura vial, a excepción de alguna trocha maderera. Luego una segunda fase de consolidación, donde la tierra libre ha dejado de ser abundante, todo el espacio queda ocupado y apropiado y se transforma progresivamente, a la vez que se empieza a construir alguna infraestructura vial y social. Hay un movimiento continuo, aunque de poca envergadura, de llegada y salida de familias (el que se va le vende sus derechos al que llega). Finalmente se pasa a la tercera fase, de integración a la sociedad nacional, en que se expande y se completa la infraestructura económica y social (cerrando la brecha respecto del resto del país), a la vez que se manifiesta una clara diferenciación social interna. El pasar de la fase 2 (consolidación) a la fase 3 (integración) implica una salida masiva de familias de la zona, quienes emigran generalmente hacia un frente pionero más reciente, el cual puede estar en su etapa 1 (frente pionero activo) ó 2 (consolidación). Es un fenómeno característico en que la evolución en un punto dado está vinculada con la evolución de otros puntos situados a decenas de kilómetros de allí.

Si bien Río Blanco ha pasado por estas tres etapas sucesivas como frente pionero, esta evolución no ha sido tan lineal. La etapa de consolidación fue abruptamente frenada por las turbulencias derivadas de la guerra, y la infraestructura vial se ha retardado. La fase de consolidación ocurrió de manera acelerada en los últimos quince años. Presentamos aquí algunos elementos de nuestra periodización histórica de Río Blanco (véase en este libro el capítulo 2.4 de Merlet et al.).

Las tres primeras décadas de colonización agrícola

El proceso de asentamiento humano de mestizos en Río Blanco empezó en la década de 1940, con la explotación del hule que se efectuó en una faja de bosque a lo largo del río Tuma, que era territorio mayangna. La zona se pobló durante sucesivas oleadas migratorias provenientes de las partes más secas de la región de Boaco y de Matagalpa, que penetraron por el oeste, desde Matiguás, cruzaron el río Muy-Muy Viejo, o vinieron por el sur rodeando el cerro Musún (véase la Figura 1). El área se cubrió progresivamente de fincas, y 20 ó 30 años después, a finales de la década de 1970, era una zona relativamente próspera, donde muchas pequeñas fincas habían podido mantenerse, a diferencia de las partes bajas del sur y sureste del municipio. Solo se destacaban algunas pocas fincas grandes (de 500 a 2000 manzanas). Quien viajase en aquella época hubiera encontrado un paisaje bastante homogéneo: muchas fincas pequeñas y medianas (entre 50 y 100 manzanas) con zonas boscosas y un mosaico de potreros, tacotales y parcelas para granos básicos (maíz y frijol en apante) y cacao. El área era conocida como cacaotera y además

se sacaba a lomos de bestia buena producción de carne porcina y frijol, hacia los poblados de Río Blanco o Matiguás, distantes a uno o dos días de camino.

1983-1996: los años de turbulencia

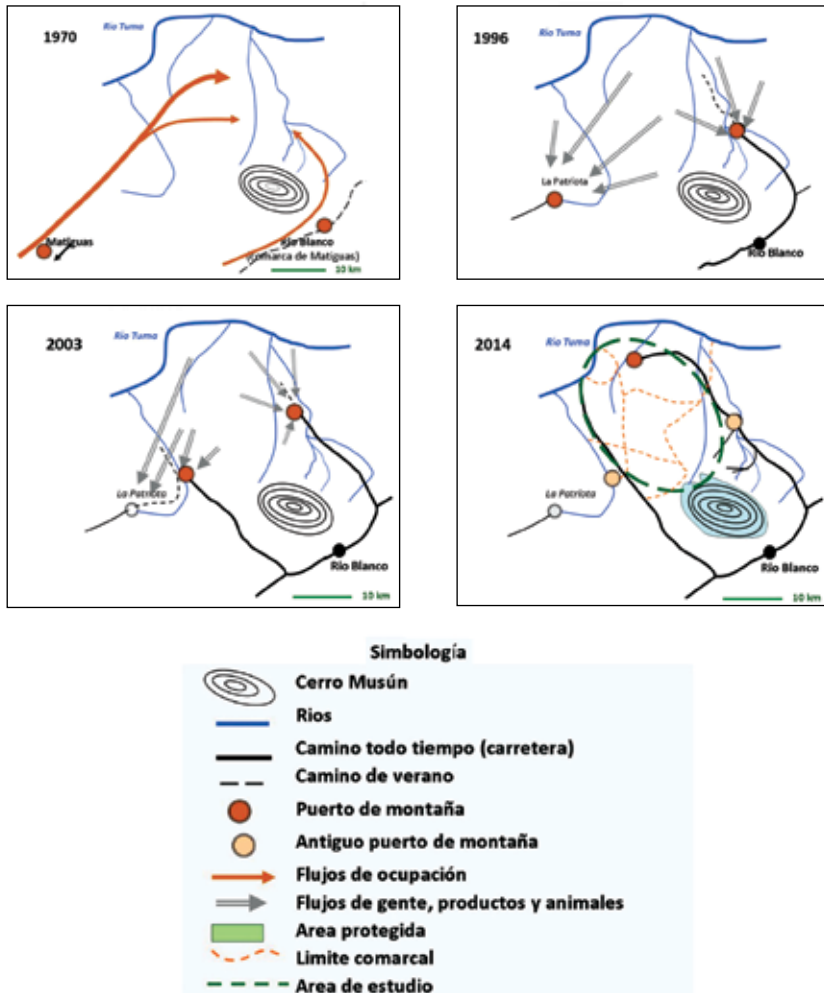
Los quince años posteriores abarcan desde comienzos de la década de 1980 hasta la pacificación definitiva de Río Blanco a mediados de los años 90. Fue una época de grandes turbulencias, por causa de la guerra y las incertidumbres de la post guerra. Hubo profundas escisiones en las comunidades y en las familias, y no hubo hogar que no haya tenido que lamentar algún fallecimiento. Terminada la guerra, los sufrimientos y el temor a las ‘pasadas de cuenta’ empujaron a muchos a irse o a no volver. La actividad productiva decayó con la guerra y tardó varios años en remontar. El hato ganadero del área quedó diezmado, y a finales de los años 80 apareció una plaga, la monilla del cacao, que ocasionó el abandono paulatino de los cacaotales. Único punto positivo: debido a la guerra se abrió una trocha para facilitar el tránsito de tropas, y durante más de quince años la comunidad La Patriota se volvió un puerto de montaña clave, hasta mediados de la década de 2000. Este periodo tuvo un profundo impacto en la vida y en las trayectorias de la población. Muchas de las fincas grandes, que habían sido confiscadas o embargadas por el banco a comienzos de los años 80, fueron repartidas a los desmovilizados al iniciarse los años 90.

Los últimos quince años: emergencia de dos rutas

En la tercera etapa, que cubre aproximadamente otros quince años hasta hoy en día, se reactiva rápidamente la actividad económica y hay en la zona una avalancha de proyectos externos de la cooperación internacional. El cambio más visible ha sido la expansión de la red vial, y en particular las dos rutas principales al norte del municipio, al este y al oeste del cerro Musún. Estos caminos son un paso más de la inserción del espacio local a la nación. En sus ‘topes’ nacen puertos de montaña⁶, con su auge y su decaimiento sucesivos. Hacen posible la conexión con la industria lechera, que lleva la leche fresca hacia los centros de acopio, expandiendo la red de las queseras. Asimismo el Estado marca simbólicamente su presencia, al declarar al Musún área protegida.

6 El puerto de montaña se define como aquel punto del territorio (tope de un camino, lugar más accesible, etc.) donde se realiza el nexo con el mercado cuando en los frentes pioneros la infraestructura vial es escasa: ahí convergen los productos de toda la cuenca.

Figura 1: Mapas del norte de Río Blanco en distintos años



Fuente: Elaboración propia

2.2. Los factores de la territorialización

“El territorio es también uno de los elementos constitutivos del Estado Moderno, el espacio donde este ejerce su soberanía, imperio y jurisdicción, mientras el pueblo imagina el territorio, lo nombra, le da vida, muere en él y parte de él hacia el inframundo a la vez que el territorio sostiene los cielos y su cosmovisión” (Rizo, 1998, p.256). Abordaremos ahora estas dos facetas de la construcción del territorio, enfatizando dos modos de funcionamiento clave: el de la sociedad rural tradicional de la montaña, y el de la nueva era de los proyectos, de las carreteras, del Estado.

2.2.1. Apropiación de la montaña, nacimiento de las comunidades y territorio policéntrico

Dar nombre a los lugares es el primer paso de cualquier grupo que se apropia un territorio. Los bosques donde los colonos mestizos instalaron sus campamentos huleros a orillas del río Tuma en los años 40 no eran totalmente salvajes, ni estaban deshabitados: los nuevos ocupantes se toparon con los mayangna asentados a orillas de ese río, y conservaron la toponimia con su desinencia característica en “as” (Matiguás, Wanawas, Pasguas...). El orden socio-espacial mayangna pronto fue sustituido por una organización campesina mestiza del espacio⁷.

En este paisaje donde los bosques se extienden hasta donde alcanza la vista, están las cumbres más altas, las cordilleras y la red hidrográfica que sirven de mojones y de guía para el carrileo⁸ de la montaña y la delimitación de las fincas: son los primeros puntos bautizados por la gente. La repartición de las tierras por lo general sigue un patrón perpendicular a los ríos, trepa por los cerros o las colinas, y va delimitando lotes de 50 a 100 mz. Poco a poco, los nombres con que la gente designa lo que va construyendo y creando —viviendas, capillas, escuelas, cruces de camino— sirven para marcar y designar el nuevo territorio ocupado, habitado, cultivado.

Una red jerarquizada de caminos organiza el territorio y permite deducir los principales flujos de gente y de productos. Son, por un lado, caminos de herradura (a veces antiguas brechas madereras) en donde se transita a lomos de bestia. Hacen en su mayoría conexiones hacia el suroeste, con Matiguás y La Patriota, mientras algunos pocos van rumbo al sur, hacia Río Blanco. Algunos de estas viejas abras principales serán posteriormente transformadas en caminos de todo tiempo. Existe también una densa red de veredas para viandantes, que unen entre sí las casas, ya que cada familia acostumbra vivir en algún punto favorable en medio de su finca.

Familiares con diversos grados de parentesco o conocidos oriundos del mismo lugar constituyen los primeros núcleos de las comunidades. Estos núcleos se amplían y pueden evolucionar con las sucesivas entradas y salidas de nuevas familias, pero no se llega nunca a una mera ‘yuxtaposición’ de familias sin lazos de parentesco. Los grupos familiares y de vecinos constantemente reacomodan sus relaciones integrando a los nuevos miembros y entablando nuevos parentescos o compadrazgos.

En esta etapa de la construcción del territorio desempeña un papel central la figura masculina del ‘patrón’, el ‘hombre fuerte’, el ‘finquero chapiollo’ —o los ‘finqueritos’, como los designamos en este artículo—, que es un mediador típico entre la comunidad y el exterior de las fronteras agrícolas (Fauné & Marchetti, 1985; Barragán et al., 1994). Suele ser un colono que ha venido con su familia y cuenta con más recursos que los demás o/y que los ha hecho prosperar mejor en la montaña en su papel de comerciante. Aunque en público puedan guardar las apariencias, las mujeres tienen gran participación en las principales actividades económicas y en los procesos decisorios concernientes a la familia, al trabajo y al

7 Recordemos que en el pasado esta área colindaba con el territorio colonizado por los españoles, y que por ahí pasa la “línea de las fronteras”. A ello se debe que el cerro Musún tenga un nombre chorotea (y no mayangna) (Romero Vargas, 1995).

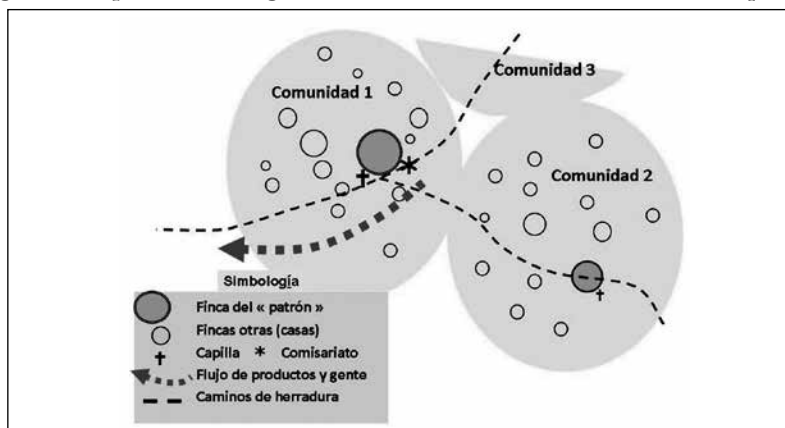
8 El carrileo consiste en abrir carriles o brechas en el bosque para delimitar lotes y marcar de esta manera una apropiación de la tierra.

patrimonio. Estas familias disponen de unas 25 a 30 mulas y se dedican a comprar y sacar los productos hacia los centros poblados (Matagalpa, Matiguás, luego La Patriota y Río Blanco). Las familias más fuertes llegaron a tener fincas de más de 600 mz, y abrían ‘comisariatos’, lugares de convergencia de todos los alrededores. El tipo de relaciones que mantienen son “marcadamente personalizadas y basadas en un estricto código de lealtades personales” (Fauné et al., op.cit.). Prestan tierra, prestan dinero y pagan mozos, en un marco de relaciones de fidelidad con las familias de la comunidad, las cuales suelen sellarse mediante compadrazgos. Gracias a la similitud de sus modos de vida con los demás miembros de la comunidad, a la identidad compartida y a la adhesión a un mismo sistema de valores, se aminoran las diferencias de estatus respecto de los más pobres de la comunidad. Las facilidades de ascenso social a través de la migración hacen de este personaje un modelo para los demás.

Este personaje puede fungir también como intermediario con la Iglesia: es el que ha dado el terreno para construir la capilla, y en su casa se alberga el cura cuando llega a celebrar la misa. La capilla es el primer símbolo de la comunidad naciente, con una función identitaria y a la vez dinamizadora de la comunidad⁹. Adicionalmente, durante el somocismo el liderazgo de la comarca revestía una responsabilidad política, como la de ser juez de mesta y capitán de cañada (representante de la Guardia Nacional). Tenía internamente la autoridad para dirimir los pleitos familiares y vecinales, y externamente la confianza para mantener a la comunidad sumisa al régimen (Falla, 1981). De hecho, en las primeras décadas de la colonización el Estado se hizo primeramente presente por la vía del control territorial en su lucha contrainsurgente¹⁰.

En esta fase inicial de su configuración, el territorio se puede caracterizar como policéntrico (con varios centros a la vez), y a la vez poco jerarquizado, aunque tiene un tropismo hacia el oeste, por su vinculación principal con el mercado (véase la Figura 2).

Figura 2: Esquema de la organización del territorio de Río Blanco, fase pionera.



Fuente: Elaboración propia

9 En Río Blanco el movimiento de Delegados de la Palabra no parece haber tenido el mismo alcance que tuvo en Zelaya Central (Grigsby, A., 1984) o en la vecina Siuna (Ciera, 1981; Soto Joya, 2011).

10 El Frente Sandinista de Liberación Nacional se tomó Río Blanco en 1972.

2.2.2. Estado, caminos y proyectos...y las nuevas jerarquizaciones del territorio

La construcción del camino de todo tiempo, o camino revestido, o ‘carretera’, y la densificación de la infraestructura económica constituyen el mayor factor de jerarquización del territorio; a la vez, las estrategias de acumulación, el aumento de la presencia estatal y la llegada de los proyectos de la cooperación internacional modifican de manera interrelacionada la dinámica del territorio.

Camino y estrategias de acumulación

En primer lugar el camino aumenta las capacidades de acumulación y repercute en las posibles estrategias de migración. Hace más cómodos todos los movimientos, de gente y de productos, hacia fuera y hacia dentro, y permite ahorrar tiempo y esfuerzos. Al propiciar un acceso más rápido y directo a los puntos comerciales (acopios de cacao, de leche) da una ventaja mayor a quienes sacan o pueden sacar grandes cantidades de sus productos al mercado; por ejemplo, quienes disponen de tierra y ganado pero para vender su leche se ven limitados por las dos horas diarias de camino, podrán ahora vender con facilidad a una ruta lechera. Quien dispone de menos tierra puede deshacerse de sus caballares y aumentar su hato de vacas o/ su producción de cacao.

El camino, al incrementar también el precio de la tierra, facilita asimismo la decisión de vender su finca ‘para desarrollarse mejor’ a fin de acumular bienes más rápidamente¹¹. Esta decisión obedece no solamente a una racionalidad económica de la familia nuclear, sino que está vinculada a la estrategia acerca del futuro de los hijos, y depende también de los lazos de reciprocidad y de solidaridad entablados en el seno de la familia extendida y en la red social. Vender y migrar implica cierta ruptura con una red de pertenencia y emprender un camino solitario (salvo en los casos en que el vendedor se acerca a otro grupo familiar que migró anteriormente). En el periodo contemporáneo, cuando la tierra ha dejado de ser tan abundante y barata porque los bosques libres se van agotando y los pueblos ofrecen mejores oportunidades económicas, las estrategias de migración pierden fuerza.

Caminos, Estado e intermediación de proyectos

La ‘carretera’ modifica también el antiguo sistema de intermediación y el funcionamiento de la comunidad. En efecto, los proyectos externos suelen implementarse en los lugares por donde pasa o adonde llega la carretera. Por esta razón, en la visión de los pobladores las carreteras son buenas no solamente porque aligeran la vida y mejoran la economía, sino también porque “las carreteras traen a los proyectos”. Donde hay carreteras, las oportunidades de acumulación individual así como la posibilidad de mejorar los servicios públicos (agua, electricidad, salud, etc.) siempre son mayores que donde no las hay. Después de PRODERBO (1992-1999), un proyecto “millonario” de la Unión Europea destinado a apaciguar los conflictos de la post guerra, viene un proyecto de envergadura, FUNDEAGRO

11 Y no solamente para saldar una deuda, sino también para solventar una crisis de liquidez, por ejemplo.

(2000-2010) de la cooperación sueca, así como un sinnúmero de proyectos públicos o de ONG. Aparece entonces un nuevo tipo de líderes locales que desarrollan nuevas habilidades en torno a la intermediación de proyectos.

Asimismo, se extiende la presencia del Estado. La Cruzada de Alfabetización a inicios de los años 80 del siglo pasado inauguró este proceso de extensión de la presencia del Estado en estas zonas remotas “Cuando la Cruzada, vinieron a dividir esta comunidad en dos sectores” (Entrevista a líder comunitario, febrero de 2014). Las instituciones estatales que llegan paulatinamente —antes de la guerra y de nuevo en la post guerra— cubren el territorio con su tendido, dividen el espacio en “sectores”, con límites precisos para “atenderlo”, aunque estos entramados no se superponen: el Ministerio de Salud y su organización jerárquica de centros y puestos de salud; el Ministerio de Educación y la red de escuelas (que aparecen en algunas comunidades en los años 90); el Ministerio de Justicia con su red de facilitadores judiciales, y también el gobierno local con sus alcalditos.

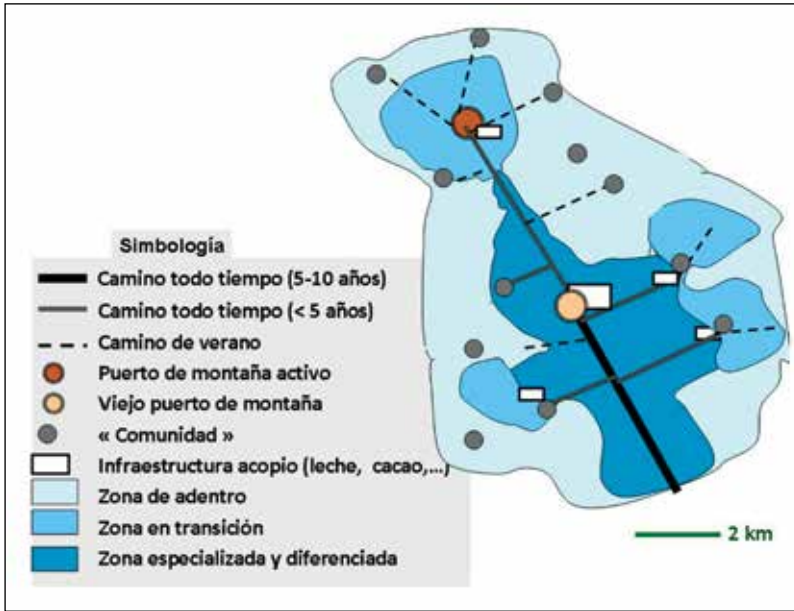
Una transformación del territorio

El camino viene a ser entonces como una nueva repartición de las cartas entre los actores. Al reorganizar los flujos espaciales de productos, de dinero, de vínculos externos, etc., da ventajas a unos sobre los otros. En cierta medida contribuye a ampliar las diferenciaciones sociales, pero también acentúa o establece una jerarquía entre las comunidades que son ‘centros’ y las ‘periféricas’. En las primeras, convergen y se congregan el capital comercial, el comprador de granos, los centros de acopio de cacao, de leche (queseras o leche pasteurizada), y también las representaciones locales de las entidades estatales o del gobierno local (el fierro para herrar, el alcaldito, el delegado del MINSA, etc.), las sucursales de los proyectos. Un nivel de competencia más o menos marcado mejora un poco los precios. A su vez, la creciente vinculación con el pueblo de Río Blanco abre paso a un mercado local de productos alimenticios, y en algunos puntos estratégicos se desarrolla un sector de actividades no agropecuarias, lo que propicia algún nivel de pluri-actividad en ciertas familias del lugar.

Las ventajas son de corta duración, porque la carretera avanza. Sucesivos puertos de montaña nacen y se extinguen, se multiplican los nudos comerciales; grandes cuencas de acopio de leche fresca se constituyen a partir de las antiguas micro-cuencas de queseras que desaparecen; surgen dinámicas diferenciadas de acumulación de los sectores sociales a lo largo del camino principal y siguiendo cada uno de los tramos secundarios; se especializan los espacios anteriormente poco diferenciados.

En la Figura 3 mostramos un esquema de la nueva organización del territorio caracterizada por la aparición de nuevas polaridades y jerarquías. La variable clave es la especialización productiva y la diferenciación social, para la cual hemos definido tres grados: poca, en transición o especializada/diferenciada. Esta variable ha sido vinculada a la antigüedad y naturaleza de la red vial y define tres categorías de camino: camino de verano, camino de todo tiempo reciente (menos de cinco años) y camino de todo tiempo más antiguo (más de cinco años). En la parte siguiente veremos, a través de las dos rutas, el tipo de especialización/diferenciación de que se trata.

**Figura 3: Esquema de la organización del territorio de Río Blanco.
Fase de integración**



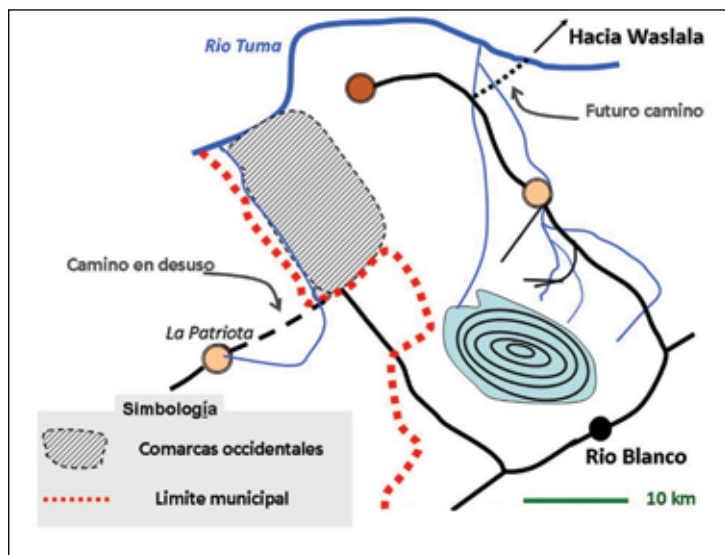
Fuente: Elaboración propia

Paralelamente, a escala mayor, el municipio de Río Blanco sigue su proceso de emancipación de Matiguás y consolida su control del territorio. Hay que recordar que hasta la Ley de Creación del Municipio, promulgada en 1972, el territorio dependía de Matiguás, siendo Río Blanco una de las 33 comarcas rurales de dicho municipio. Cuando el pueblito de Río Blanco fue designado cabecera del nuevo municipio¹² su control del territorio era aun débil.

En los últimos quince años, el territorio se ha densificado en población y ha aumentado el número de comarcas. Los poderes municipales han promovido una red vial que conecta progresivamente a las distintas comarcas y comunidades del municipio. En particular la construcción del camino oeste, que une Río Blanco con el río Tuma, permite que Río Blanco recupere el control sobre las comarcas orientales del municipio (Manceras, Tawa, El Rosario) más ligadas históricamente a La Patriota y a Matiguás (véase la Figura 4) y de ahí que Río Blanco pueda disputar su hegemonía a los capitales comerciales de Matiguás. En la parte oriental de nuestra área, la expansión vial puede llegar a desplazar una parte de los capitales comerciales de Rancho Grande y Waslala al acortar las distancias hacia Managua.

12 “Un verdadero pueblo con planta urbana delineada y un poco más de un centenar de casas y unido al pueblo de Matiguás por una buena carretera de verano” (Guerrero et al., 1967).

Figura 4: Territorio municipal



Fuente: Elaboración propia

2.3. La emergencia de dos rutas de desarrollo en pugna

En los últimos quince años, aparte de algunas rutas secundarias o sub-rutas¹³, han emergido dos rutas de desarrollo principales en el norte de Río Blanco. La primera —que llamamos ‘finquerita-lechera’— ofrece un paisaje de grandes parcelas de pastizales más o menos arborizadas donde pastorean hatos de novillos, hay espacios bastante despoblados con caseríos encajonados entre las fincas, hay corrales y pichingas de leche a orillas de los caminos. El paisaje típico de la segunda ruta, la campesina, es un mosaico de cacaotales bajo sombra, milpas, pequeños potreros y densas comunidades. Describiremos las características de ambas rutas antes de interrogarnos sobre la naturaleza de sus vínculos.

2.3.1. La ruta de desarrollo ‘finquerita-lechera’

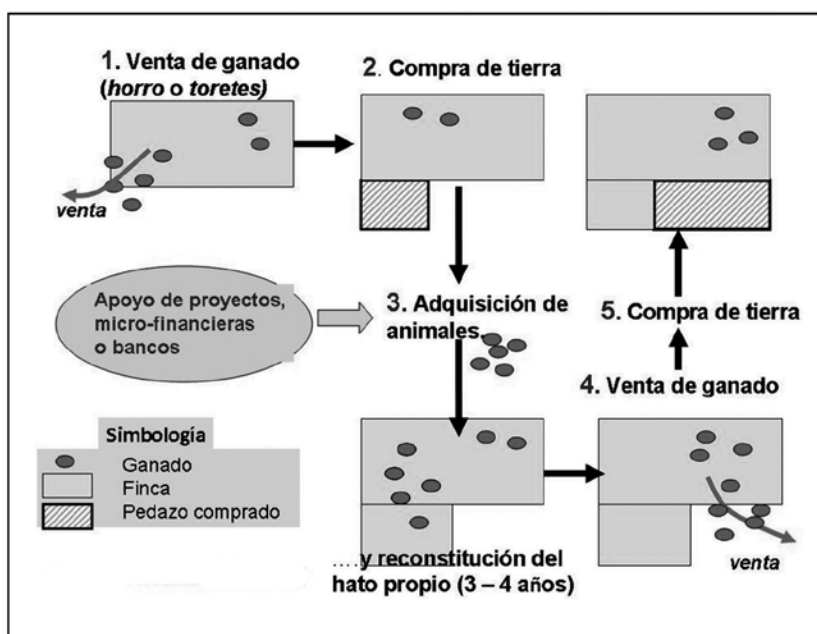
La primera ruta de desarrollo ha sido descrita como “ruta de desarrollo ganadero lechero” en Matiguás, donde ha dado lugar a importantes procesos de diferenciación social, acompañados de concentración de tierras y de emigración de las familias con menos recursos (Alemán, 2010; Flores et al., 2011; Polvorosa, cap. 2.2 en este libro). Con un retraso de unos diez o quince años respecto de lo observado en Matiguás, esta ruta de desarrollo avanza como un tentáculo en el espacio de Río Blanco, siguiendo la progresión de las carreteras. Sin embargo, la

13 Entre las cuales, por ejemplo, hemos identificado la que ejemplifica un personaje fuera de lo común del cual se rumora que ha logrado concentrar varios miles de manzanas en el área de estudio y varios miles de cabezas de ganado, una parte siendo repartidas en decenas de medieros en toda la región hasta Siuna.

especificidad del norte de Río Blanco es que el actor central de esta ruta son las familias de ‘finqueritos’¹⁴.

Estos finqueritos no son necesariamente los descendientes de los ‘hombres fuertes’ que describíamos arriba (§ 2.2.1), cuyo patrimonio se fragmentó, sino una versión moderna que usa mulas y que posee una vistosa camioneta de doble tracción para ir al pueblo. Siempre son de origen campesino, actualmente son sexagenarios y llegaron a Río Blanco siendo niños o jóvenes, con sus padres. Antes de la guerra ya habían logrado cierta acumulación de tierra y de ganado, por lo general gracias a una actividad comercial¹⁵. Su ascenso social se reactivó notablemente después de la guerra. Han comprado poco a poco las parcelas de sus vecinos y las fincas de las familias que se iban, recurriendo oportunamente a créditos de micro-financieras o vendiendo su propio ganado, inscribiéndose así en la lógica del ciclo de acumulación tierra-ganado que se explica en la Figura 5, donde se esquematizan cinco etapas sucesivas.

Figura 5: Estrategia de acumulación de tierra e intervención del proyecto



Fuente: Elaboración propia

14 Entonces distintos (más pequeños y ‘chapiollos’) que los “ganaderos medianos” descritos por Polvorosa (capítulo 2.2 en este libro) en Matiguás.

15 Para dar una idea: fincas de 100 ó 150 manzanas (30 a 50 mz por trabajador familiar).

Cuando no han podido extenderse en su propia comunidad, han optado por expandirse ‘saltando’ hacia las comunidades y comarcas vecinas, pero manteniendo su residencia en la primera finca. Esta expansión ha tenido tres momentos claves: al terminar la guerra, cuando muchos vendieron y se fueron; al inicio de los años 2000, con la reactivación económica y la llegada de los proyectos; y a raíz de la crisis del 2009 y el movimiento “No Pago”, que permitió a muchos saldar deudas con las micro-financieras.

Han podido instalar fácilmente a sus hijos varones, dotando a cada cual de una ‘finquita’ (áreas de 50 mz), que luego los hijos han procurado ampliar. A las hijas suele heredárseles ganado o dinero cuando se casan. El patrimonio familiar (de los padres y su prole) en tierra es importante y puede llegar a las 500 mz, aunque no en bloque compacto, sino dispersas en un radio de decenas de kilómetros.

Por el aumento del precio de la tierra y para no tener que comprar tierras remotas, estos finqueritos han introducido la mediería en ganadería. Les conviene más dar en mediería su ganado horro (vaquillas o toretes en desarrollo) que tener que mantenerlo en potreros propios. Así que la cantidad de ganado que poseen es muy superior al que mantienen en su propia finca. Estos finqueritos tienen entonces una red de dependientes, menos capitalizados, con tierra pero con poco ganado, que les ayuda a dinamizar aún más su proceso de acumulación.

Su despegue lo deben en parte a su capacidad de intermediación externa con proyectos, o bien gracias a vínculos eficaces con instituciones de crédito o micro-crédito de Río Blanco o Matagalpa. Han logrado beneficiarse más que otros de los generosos subsidios de proyectos como PRODERBO o FUNDEAGRO, durante los gobiernos de Alemán y Bolaños en particular. Se ‘levantaron’ más que todo con lotes de animales obtenidos al crédito, y esos créditos terminaron siendo condonados. Sus estrategias involucran a la familia extendida, donde está muy afianzada la lógica de la ayuda mutua. Se unen para procesar su leche (invirtiendo en una quesera que acopia la leche de los familiares) y cuando llegan las rutas de leche algunas familias encabezan la organización de sus propios acopios cooperativos para no depender ni de la industria lechera ni de las cooperativas de Matiguás. Sus estrategias de expansión y de compra de tierras se coordinan también a nivel de familias extendidas.

2.3.2. Una ruta campesina de desarrollo

Llamamos ‘campesina’ a esta ruta de desarrollo porque los actores de esta segunda ruta son en su mayoría familias campesinas que han acumulado menos tierra y ganado que los estratos de la ruta ganadera¹⁶.

Hacia una agricultura campesina sostenible, un cambio cultural y social

Su cultivo insignia es el cacao. Retomar este cultivo, que en ocasiones lleva quince años abandonado, ha significado reapropiarse de una filiación familiar y un patrimonio local. Este acto se inscribe a su vez en cambios radicales y novedosos en

16 Llamamos ‘campesino’ no solamente a las personas que viven en el campo, sino a quienes se dedican a actividades de producción agropecuaria a base de trabajo principalmente familiar y que, a la vez, habitan por varios años en una localidad, se reconocen a sí mismos como miembros de una misma comunidad y comparten objetivos comunes.

las prácticas productivas, primeros pasos de una agricultura campesina sostenible. Por el tipo de atención que le dan a su cacaotal y a sus fincas en general, los campesinos se han transformado en ‘jardineros’ de la montaña, promotores de una revolución agrícola en estos espacios de trópico húmedo¹⁷.

Han introducido el árbol o el arbusto en su finca/parcela (cacao, árboles maderables, cítricos, frutales, a veces café); han buscado la diversificación de sus cultivos (arroz, yuca, malanga, quequisque, chagüite, caña de azúcar; etc.); han desarrollado un nuevo modo de gestión de la fertilidad recurriendo a la práctica de las aboneras y manejando sus frijoleras y maizales sin usar ‘químicos’¹⁸. Crían ganado menor (cerdos, gallinas) y, si tienen suficiente acceso a tierra, mantienen una ganadería de leche más intensiva (no desarrollan sus animales machos) que la ganadería de los finqueritos, que prefieren intensificar más con la búsqueda de nuevos tipos de pastos. Esta gama de actividades generadoras de ingresos (cacao, frijol, crianza de cerdos, trabajo asalariado si es necesario) puede constituir el vínculo para lograr estabilidad y/o acumulación, al igual que la ganadería.

Estas prácticas simbolizan una ruptura clara respecto del camino tradicional de la acumulación en la frontera agrícola, que pasa por tierra y ganado. “El cacao es como tener una vaca... da de poco a poquito y da ingresos una gran parte del año” afirma un campesino (SIMAS, 2003), como si fuera imprescindible la comparación para hacer ver las ventajas del cultivo. En efecto, aparte de las ventajas que ofrece para las pequeñas fincas poco accesibles de la frontera agrícola¹⁹, la ganadería es, en el imaginario colectivo, el camino más eficaz de ascenso social, además de ser un sólido símbolo identitario que denota fuerza, independencia y autonomía. Romper ese patrón es una revolución cultural. Asimismo, en la distinción entre lo cultivado (cultural) y lo salvaje (naturaleza) que marca las representaciones de las sociedades campesinas, el potrero simboliza lo domesticado por el ser humano, mejor que la milpa o la huerta, percibida siempre como un espacio un poco azaroso y fuera del control total de los humanos (Badstue et al., 1998).

Por otro lado, esta ruta de desarrollo ofrece a las mujeres un lugar diferente del que ocupan en una sociedad rural ganadera, marcado por su estatus social inferior (Flores et al., 2012). Si bien una buena parte de las mujeres rurales cuando quieren emprender una actividad productiva autónoma están limitadas al ámbito del solar (crianza de aves y cerdos, huerto familiar)²⁰, una buena opción para ellas es la producción de cacao, por el tipo de atención que requiere (algunas horas diarias varias veces por semana durante varios meses). De hecho, se observa que las mujeres sacan su propia producción del cacaotal familiar, y algunas ya se han lanzado a tener su propia plantación. El cacaotal como extensión del solar implica una expansión de la autonomía económica de las mujeres.

17 Algo parecido ocurre con la caficultura campesina en el norte del país.

18 El uso de químicos se ha propagado en los años 2000 para controlar malezas y enfrentar el problema de fertilidad en un contexto de agotamiento de los barbechos (fases de rebrote forestal cortado).

19 Los animales en pie son una forma cómoda de ahorro; la ganadería provee leche y cuajada para la alimentación familiar y, al venderse el animal, provee ingresos seguros que complementan los obtenidos de la agricultura.

20 No desconocemos que para gran cantidad de mujeres existen actividades de economía autónoma que van más allá del ámbito del solar. Retomaremos este punto mas adelante.

La emergencia de una ‘comunidad campesina’ y de una organización

Esta ruta de desarrollo ha sido iniciada por algunos hombres visionarios²¹ que han congregado a sus familias, redes y comunidad en torno a un proyecto común. Estos grupos nacieron primeramente con aquellas familias que permanecieron en el escenario de la guerra y sufrieron la violencia de los dos ejércitos en los años 80 (“éramos un venado entre dos tigres”). Se congregaron en torno a su Iglesia (evangélica), levantando la bandera de la neutralidad campesina y del rechazo a las armas, pero fueron sus prácticas de ayuda mutua y de mediación con los ejércitos para proteger sus vidas las que fortalecieron estos lazos y extendieron sus redes más allá de su comunidad.

Después de la guerra, estos grupos lograron sostener diversas iniciativas en torno a los servicios sociales de educación y salud. En particular, las comunidades se organizaron para lograr la construcción de escuelas y procuraron que sus hijos llegasen a ocupar los puestos de profesores, en vez de depender de profesores foráneos. En lugar de pensar en emigrar, como muchos seguían haciendo, valoraron la estrategia de la permanencia definitiva en su comunidad, organizándose para mejorar la calidad de las infraestructuras públicas (agua, luz...), a fin de invertir en la escolaridad de los hijos. Esta estrategia la comparten también buena parte de los finqueros, que prefieren expandir sus fincas localmente, aunque pudieran hallar modo de comprar una segunda o tercera finca en zonas remotas, como solían hacer en décadas pasadas.

Sin embargo, para los más pequeños, la escolaridad forma parte de una estrategia familiar de vínculo con las ciudades y corresponde a la vez a un deseo de los jóvenes de emanciparse de sus padres y de acercarse al ámbito urbano. Los hijos se encaminan a ocupar puestos técnicos en las organizaciones y cooperativas campesinas (véase más adelante) como garantía de que sus intereses estarán mejor garantizados que hoy, dado que ellos observan que quienes están más ligados a las organizaciones tienen mejores posibilidades de acceder a los beneficios de estas (por ejemplo, acceso a mejor infraestructura de acopios, capacitaciones, etc.). A su vez, los aspectos productivos y organizativos entran en el ámbito de estas nuevas ‘comunidades campesinas’, cimentadas en una identidad de ‘iguales’, con un “desarrollo parejo”, en contraste con el modelo de desarrollo que favorece a unos a expensas de los otros.

Igual que en el caso de la ruta finquera-lechera, esta ruta de desarrollo ha requerido que los líderes locales desempeñen exitosamente su papel de intermediarios con el exterior, aprovechando los sucesivos proyectos²² y los vínculos de estos con las instituciones, para encontrar los apoyos técnicos y financieros necesarios para fomentar la cacaocultura orgánica. El camino recorrido fue largo: erradicar la monilla, librarse de los compradores de cacao seco montando canales de comercialización alternativos, transitar hacia las tecnologías orgánicas, asegurar

21 El liderazgo de estos hombres se explica por una trayectoria familiar poco común y fuera de norma en la colonización de frentes pioneros, vinculada a las ciudades.

22 Proyectos PRODERBO (Unión Europea) y FUNDEAGRO (Instituto de Desarrollo Rural), CLUSA (organismo de coordinación de cooperativas estadounidenses), Ecomercado, ACICAFOC (Asociación Coordinadora y Campesina de Agroforestería Comunitaria de Centroamérica), COSUDE (cooperación suiza), CATIE (Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza), etc.

calidad mediante nuevas formas de procesamiento del cacao, montar el sistema de certificación, diversificar mercados, etc. Este largo recorrido ha dado lugar a una importante labor de organización: la construcción de una organización campesina en varias comunidades que sienta las bases de la futura cooperativa La Campesina, un nombre que ilustra el carácter fundamentalmente campesino del proyecto que lo origina. Esta cooperativa, nacida a inicios de los 2000 (véase en este libro el capítulo 3.1 de Martínez et al.) ubicó sus instalaciones centrales cerca del pueblo de Matiguás y agrupa a socios provenientes de más de treinta comunidades de los municipios de Matiguás y Río Blanco. Su centro de gravedad está en un cuadrilátero de unos 25 kilómetros cuadrados, en medio de ambos municipios, e incluye Manceras en el municipio de Río Blanco (Alemán, 2010).

2.3.3. Dos rutas de desarrollo en pugna por controlar al territorio

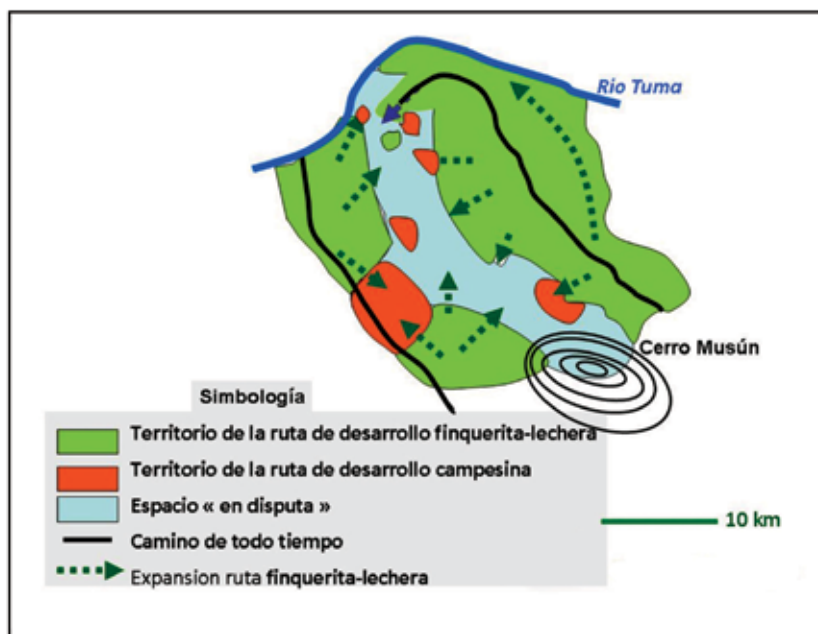
Ambas rutas de desarrollo se inscriben en un mismo proceso de estabilización y territorialización de la agricultura, en el marco de significativos apoyos exteriores (financieros y de otra índole). Las coaliciones sociales a la cabeza de cada ruta de desarrollo, para retomar el enfoque de Berdegué et al. (2012), incluyen actores públicos y privados nacionales e internacionales, quienes han invertido recursos en los dos rubros de producción (ganadería de leche, cacao) que constituyen cada una de las rutas. Mientras que la coalición de la ruta campesina incluye a los ambientalistas —que ven en el cacao un cultivo amigable con el ambiente—, la otra coalición adolece de la imagen negativa de la ganadería extensiva, no tanto por su propia sostenibilidad ambiental, sino, indirectamente, porque al concentrar tierras y expulsar a la gente, agudiza indirectamente la desaparición de los últimos bosques en la Costa Atlántica.

Estas dos rutas de desarrollo, que se han implementado casi paralelamente aunque con ritmos diferentes a partir de la reactivación económica de mediados de los años 90, están en pugna por controlar el territorio. Por un lado, la ruta finquero-lechera se conformó a partir de los fondos de valle y las zonas más planas del relieve, lugares predilectos para la instalación de los colonos más pudientes y donde, a veces, reinaron las pocas haciendas del área. Estas últimas, después de ser parceladas, lograron en general reconstituirse, mientras que las fincas medianas o grandes más dinámicas barrieron (por vía de la compra) con la pequeña propiedad campesina de sus alrededores, dejando solamente algunos caseríos encajonados en grandes parcelas de pastos. Geográficamente, la otra ruta de desarrollo es como un archipiélago de pequeños focos que se encuentran en las zonas más altas y el relieve más quebrado.

La Figura 6 delinea los territorios correspondientes a ambas rutas de desarrollo (respectivamente en verde y en anaranjado). Entre estos dos territorios cabe un tercer tipo de espacio menos accesible (a una o dos horas a pie o en bestia), menos especializado en términos productivos y menos diferenciado socialmente, situado en el centro del área de estudio. Lejos de los caminos y de los proyectos, la reactivación económica ha sido más lenta, como evidencia la mayor presencia de zonas boscosas y el alto grado de arborización. Hemos denominado este espacio ‘área en disputa’ porque puede ser ‘absorbido’ por una o la otra ruta de desarrollo: o bien los productores que lo habitan se insertan individual y colectivamente en la ruta de desarrollo campesina, o bien terminan vendiendo sus fincas a los finqueros.

Esta pugna por el control del territorio sería el origen de la fuerte conflictividad del área (Mendoza, 2010). Sin embargo, la presión externa —influencia de la cooperación internacional en particular— hace que los grandes ganaderos que dominan en el municipio (y que son defensores de la vía finquero-lechera) acepten darle un lugar a la ruta de desarrollo campesina. Ambos rubros insignia (ganadería y cacao) son cuidadosamente manejados en la política de desarrollo municipal.

Figura 6: Mapa de los territorios vinculados a cada ruta de desarrollo en el área de estudio



Fuente: Elaboración propia

3. “Una institución de Managua que apoya a las comunidades”: análisis de las prácticas de desarrollo en el territorio

Analizaremos ahora de qué manera una intervención de desarrollo promovida por el Instituto Nitlapan ha interactuado con estas dinámicas territoriales. De ahora en adelante designaremos a Nitlapan como la ‘Institución’ (con mayúscula) y nos referiremos a su intervención externa como el ‘Proyecto’ (con mayúscula).

El Proyecto estaba orientado a promover una alternativa al modelo de desarrollo ganadero-lechero excluyente que experimentaba la vecina Matiguás y que parecía extenderse por toda la vía láctea (Flores et al., 2010). Su objetivo anunciado era incorporar a los más vulnerables, y en particular a las mujeres, en las cadenas de valor de los rubros dominantes del área (frijol, cacao y ganadería de leche) buscando a su vez cómo fomentar la participación y concertación para que los actores locales pudiesen influir en las decisiones concernientes al desarrollo de las áreas rurales del municipio. Aspiraba a “que las comunidades o las familias de

un territorio incidan sobre la orientación de los recursos [y de las propuestas] de sus gobiernos locales, de las Instituciones u ONGs” (Ruiz, 2011).

El Proyecto intentaba romper el carácter rígido y prediseñado de una gran mayoría de proyectos de la cooperación internacional con sus metodologías estandarizadas (Maldidier, 2012). Para esta Institución, dedicada históricamente a proveer servicios financieros y no financieros a productores y que procuraba orientarse hacia un enfoque más territorial, el Proyecto representaba una experiencia piloto, parte de un proceso de reflexión-aprendizaje.

Nuestro análisis se centrará en las relaciones entabladas entre la Institución y las ‘poblaciones locales’, lo que Long (1989) llama la interfaz social, es decir, “un punto crítico de intersección entre diferentes mundos de vida, campos sociales o niveles de organización social, donde las discontinuidades sociales basadas en discrepancias en valores, intereses, conocimientos y poder, son más probables de ser ubicados”. Luego de presentar la intervención y ‘su territorio’ (§ 3.1), analizaremos las interacciones entre el Proyecto y las comunidades en tres sitios principales (§ 3.2). Comparando las distintas dinámicas, nos interrogaremos sobre la forma en que una intervención externa incide en los cambios en la institucionalidad local o en las ‘reglas del juego’ (§ 3.3).

3.1. Territorio de intervención y acciones impulsadas

¿Cuál ha sido el ‘territorio’ de la Institución en Río Blanco —o sea, aquel archipiélago de sitios en donde la Institución lleva su intervención— y qué acciones ha querido impulsar?

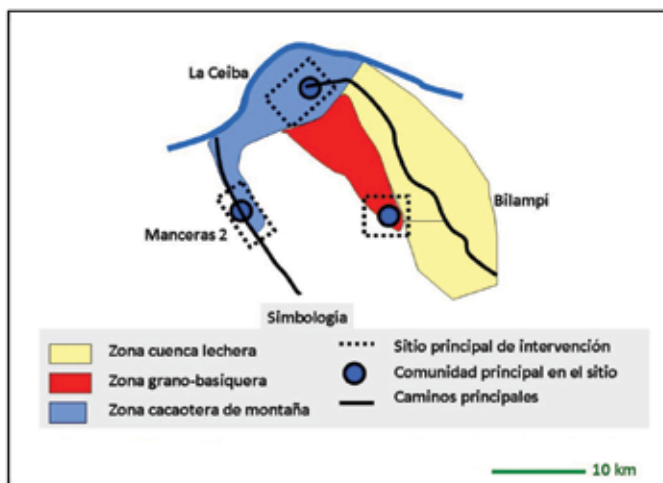
3.1.1. El ‘territorio’ de la Institución en Río Blanco

Los tres principales sitios de intervención

La Institución inició el Proyecto con un diagnóstico participativo que le ha ayudado a seleccionar una decena de sitios, y entre ellos, los tres principales, destinados a servir de modelo. En la Figura 7-a hemos ubicado estos tres sitios, plasmándolos en la zonificación elaborada por la Institución que identificó tres zonas: “cacaotera de montaña”, “grano-basiquera” y “cuenca lechera de pequeños y medianos ganaderos” (Marín et al., 2011). Los tres sitios han sido seleccionados porque son “focos de resistencia campesina ante la expansión de la gran y mediana ganadería” (Ruiz, 2010), y, a la vez, porque presentan cierta diversidad evaluada favorablemente para la realización del Proyecto, en particular en cuanto a experimentar el empoderamiento de los pequeños productores pobres en las tres cadenas de valor.

Los sitios de La Ceiba y Manceras 2 están ubicados en la zona identificada por la Institución como “cacaotera de montaña”, pero La Ceiba es un puerto de montaña dinámico y diversificado (con presencia de ganadería), mientras que Manceras 2 es más cacaotera y además es la cuna de una de las familias que preside la cooperativa de cacao La Campesina. El sitio de Bilampí se ubica en la periferia del área protegida del cerro Musún, en una zona identificada como “grano basiquera”, donde se concentra un grupo importante de parceleros.

Figura 7: Mapas de los tres sitios (a) en la zonificación de la Institución y (b) en nuestra zonificación



Fuente: Elaboración propia en base a zonificación de la institución (Marín & al.2011)



Fuente: Elaboración propia

Dos tensiones del Proyecto: cadena versus territorio; centro versus periferia

La zonificación de la Institución y la escogencia de los sitios de intervención dejan entrever una visión dominada por un enfoque en los rubros, conforme con el abordaje de cadenas del Proyecto, pero en discordancia con la realidad de la diversificación productiva, característica de la ruta de desarrollo campesina que se intenta apoyar. Ahí radica una primera tensión del Proyecto: la dificultad de concertar el enfoque de cadena con un enfoque territorial: el abordaje por rubro

(dominante), implica una tendencia a especializar las intervenciones (tal sitio, tal rubro), generando contradicciones en las propias acciones del Proyecto.

Una segunda tensión del Proyecto la designamos como centro versus periferia. Podemos observar que la zonificación del Proyecto ha dejado ‘en blanco’ un importante espacio central, situado entre los dos caminos principales del área, revelando un tropismo de la Institución hacia las caminos. Siguiendo nuestro análisis territorial de la parte I (véase la Figura 7-b), constatamos que dos de los tres sitios privilegiados de la intervención están vinculados a lugares de la ruta de desarrollo campesina, aunque cerca de las carreteras. La Ceiba, en cambio, es un sitio que incluye partes más incomunicadas. Sin percatarse claramente de la existencia de esta divergencia territorial, la Institución ha visualizado la necesidad de anticipar los cambios que se preparan con el progresivo desarrollo de la red vial: o sea, la necesaria consolidación de esta economía campesina, aún poco capitalizada y extensiva, potencialmente amenazada por la extensión de la ruta finquera-lechera.

Aquí radica la segunda tensión del Proyecto: mientras que el objetivo de consolidar la ruta de desarrollo campesina empuja lógicamente a la Institución a intervenir ‘territorio adentro’, donde se juega el futuro de la ruta de desarrollo campesina, fuerzas centrípetas la jalan hacia los caminos y los centros. Dos razones pueden combinarse para explicarlo.

La primera es la misma por la cual, como vimos, los proyectos suelen llegar adonde llega la carretera. Los tres sitios comparten la característica de tener un centro accesible a los vehículos automotores, y dos de ellos tienen también ciertos atributos urbanos, siendo caseríos con alguna infraestructura social. Ofrecen por lo tanto comodidades muy valoradas por el personal de la Institución de origen urbano, lo que facilita ahí su estancia periódica.²³ Hacen también más fácil la supervisión de las actividades y la intervención de los profesionales que vienen desde Managua y que no disponen de mucho tiempo para adentrarse en la montaña.

En el transfondo de estas razones ‘prácticas’ está la propia estructura organizativa del Proyecto. “Una institución de Managua que apoya a las comunidades vino con sus proyectos” (entrevista a comunitarias, Manceras 2, octubre de 2013): no escapa a estas comunitarias el hecho de que las decisiones más importantes se toman a nivel central. Por cierto, la estructura organizativa del Proyecto es jerárquica, su principal centro decisorio es la sede de la Institución en la capital, tiene sucursal en la cabecera municipal y tres bases de operación (u oficinas informales de cada técnico) en cada una de las comunidades céntricas. Manifestación de ello: los técnicos disponen de motos para circular entre los tres “nudos institucionales” pero no de una mula, que les facilitaría mucho el acceso a lugares que exigen una o dos horas de camino²⁴.

La segunda razón tiene que ver con las representaciones asociadas a esta jerarquía. Estas representaciones de los urbanos sobre la territorialidad campesina están moldeadas por la norma del poder estatal que organiza el territorio nombrando a sus centros (cabecera municipal o comarcal) y creando los límites de su jurisdicción. La comunidad es concebida como una entidad social claramente identificable, representada por su líder, unida y con sus necesidades consensuales.

23 Luz del tendido eléctrico o de paneles solares, acceso a agua potable, pulpería.

24 Entre los pocos proyectos que han ofrecido a sus técnicos esta opción de la mula está PRODERBO (Programa de Desarrollo Micro-regional de Río Blanco (1994-1999)).

La dispersión del campesinado es considerada como seña y fuente de atraso, desalentando su vida social y colectiva. Al contrario, el hábitat concentrado facilitaría la sensibilización a los esfuerzos y prioridades nacionales y la divulgación de nuevas normas, como por ejemplo, los cambios técnicos o la sostenibilidad ambiental. El territorio campesino procura escapar en cierta medida a este orden y a la vez está sometido a él, y hemos visto que las comunidades son unidades socio-territoriales locales que emergen para vincularse con el exterior y a la vez son producto de estas interacciones.

3.1.2. Las acciones del Proyecto: servicios financieros, concertación en cadena y desarrollo comunitario

La Institución ha conceptualizado dos tipos de acción²⁵. La primera se destina a capitalizar unas cien unidades familiares/fincas e “impulsar cambios y mejoramiento del manejo productivo de sus fincas” (Nitlapan, 2010), mediante distintos paquetes financieros y asistencia técnica, con el fin de facilitar su inserción en las cadenas de valor²⁶. La provisión de este tipo de servicios a familias, si bien corresponde a la experiencia y al saber-hacer histórico de la Institución, pretende hacerse, en Río Blanco, enfocando específicamente a los estratos más pobres, y dándoles un lugar privilegiado a las mujeres.

El segundo tipo de acción es más nuevo en la experiencia de la Institución y tiene el propósito de provocar la movilización colectiva y la organización comunitaria en dos ámbitos: 1) los bienes y servicios de interés colectivo, como son los caminos u otros temas del ‘desarrollo comunitario’; 2) la inserción de los productores al mercado, para lo cual la Institución escogió dos cadenas: la cadena del cacao, en manos de la cooperativa La Campesina²⁷; y una pequeña cadena de queso, quizás con el afán de contrarrestar su debilitamiento ante la competencia de los acopios de leche fría.

En estas cadenas se trataba de dinamizar y hacer más equitativa la relación comercial entre los productores y su acopiador. Utilizando la palanca de sus apoyos financieros, la Institución actuó como mediadora en la preparación de “convenios de producción y acopio” que apuntaban a que los productores produzcan mayores volúmenes y de mejor calidad; que el acopiador ofrezca mejor precio o/y pago mas rápido, generando así mayores niveles de acopio y de ganancias. O sea, una operación de tipo gana-gana entre productores y acopiador, con la especificidad, para el caso del cacao, de involucrar también a la cooperativa La Campesina, eslabón

25 No desarrollaremos aquí el tercer eje del proyecto: los procesos de movilización a nivel comunitario debían complementarse, a nivel superior, fomentando por un lado la participación comunitaria directa en instancias de planificación municipal, y por otro, con un diplomado mixto donde participasen jóvenes comunitarios así como profesionales representantes de instituciones.

26 Se trataba de incentivos a cambios productivos, de leasing (en medios de producción y en vacas/vaquillas principalmente), más algunas operaciones de desarrollo/engorde de ganado en mediería. El leasing se refiere a todo contrato de arrendamiento de bienes donde una institución cede su usufructo, durante un plazo determinado contractualmente, a un tercero, quien, a cambio, está obligado a pagar un monto periódico. Al concluirse el plazo, el usuario tiene dos opciones: la de comprar el bien por su valor residual o la de devolverlo.

27 Se trata en realidad de dos cadenas, una de cacao orgánico certificado destinado a la exportación y la otra llamada de ‘cacao natural’ para el mercado interno, pero ambas intermediadas por la cooperativa (véase en este libro el capítulo 2.4 de Martínez et al.).

siguiente de la cadena, de la cual se esperaba que adoptase prácticas y políticas más favorables a sus socios (mayor transparencia en precios, etc.). Este objetivo de la Institución no dejaba de implicar cierta ambigüedad, porque por un lado pretendía organizar procesos de concertación en los que fungiría como facilitadora; y por otro lado intentaba que la movilización de los pequeños productores y los comunitarios pobres llegase a modificar a su favor la correlación de fuerzas con los poderes locales (alcaldía, cooperativa, finqueritos).

3.2. Interacciones con la Institución y efectos diferenciados en tres sitios

El binomio líder comunitario-técnico constituye la bisagra clave entre cualquier institución externa y las poblaciones locales, como ha sido ilustrado por D'Exelle et al. (2003) en el caso de una micro-financiera. En nuestro caso, la influencia del perfil y del origen social del técnico en la marcha del Proyecto ha sido posiblemente menos relevante debido a la jerarquía, por lo que enfatizaremos el rol de intermediación del líder local, y abordaremos la estrategia local de alianza de la Institución²⁸.

Pero ¿qué es un líder? No es solamente “el que vela por las cosas de todos, el que anda en movimiento y coordinando cosas” (grupo focal en La Ceiba, octubre de 2013), sino también, “el que tiene acercamiento a las personas y la capacidad de darse a reconocer con las personas de afuera con más conocimientos” (entrevista a líder en Palán, enero de 2014). Es esta función de nexo con el exterior lo que valoriza también el técnico cuando define al líder como “los que representan a la comunidad, con quienes nos abocamos para entrar a trabajar con la comunidad” (entrevista a técnico, enero de 2014). En Río Blanco, la nueva generación de líderes no pertenece solamente al estrato de los finqueritos, como históricamente ha sido, sino que se reclutan también en estratos medios, entre los comunitarios que han tenido más interacción social porque han salido de su comarca (anduvieron con la Resistencia durante la guerra) y se han fogueado con los sucesivos proyectos externos. Son casi siempre hombres, aún con la multiplicación de “proyectos de mujeres”.

¿Cómo ha sido la intervención de la Institución en cada uno de los sitios principales?

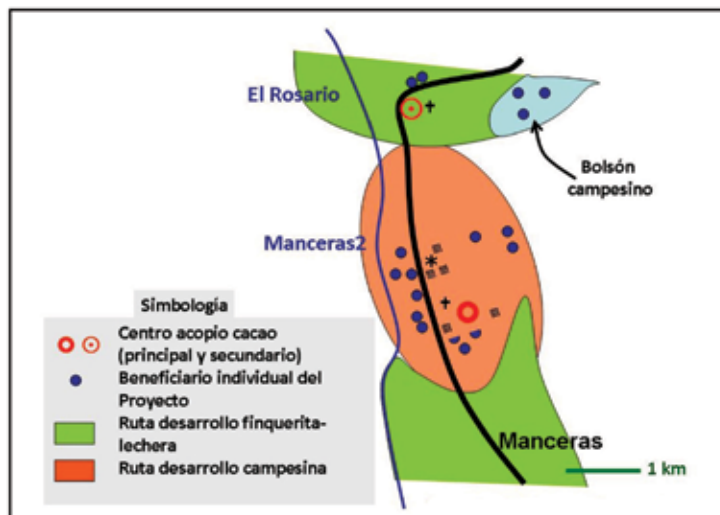
3.2.1. Manceras 2 (y El Rosario): alianza sólida en una comunidad atípica de la ruta de desarrollo campesina

Características socio-territoriales

El sitio de Manceras (véase mapa de la Figura 8) comprende Manceras 2, una comunidad típica de la ruta de desarrollo campesina, y El Rosario, un territorio dominado por finqueritos, en donde se mantiene aún, en la parte más quebrada de la comarca, un pequeño bolsón campesino (parte de estos “espacios en disputa” definidos más arriba). El contraste entre ambas comunidades es muy notable.

²⁸ Los primeros contactos de la Institución, algunos antiguos clientes individuales beneficiarios de asistencia técnica, así como algunos líderes comunitarios capacitados en un proyecto anterior, fueron ampliados con el diagnóstico participativo.

Figura 8: El sitio de Manceras 2 (y El Rosario)



Fuente: Elaboración propia

Manceras 2 es administrativamente un sector de Manceras, antiguo puerto de montaña y cabecera de comarca, que ha quedado como una comunidad rodeada al sur y al norte por finqueros. La estructura del poder está dominada por la familia P., cuyo patriarca encabeza desde hace tres décadas la dinámica social portadora de la ruta de desarrollo campesina. Esta familia P. ejerce un poder hegemónico y legítimo que combina una dimensión religiosa (Iglesia adventista), económica (una familia con un nivel medio de recursos y de vida que es propietaria de una venta y posee el centro de acopio de cacao local) y organizativa, siendo la familia fundadora de la cooperativa La Campesina y controlando el puesto de presidente desde hace más de una década²⁹.

La gran mayoría de las familias de la comunidad son dueñas de fincas pequeñas (o a veces más grandes³⁰), en proceso de diversificación e intensificación, con importante presencia de cacao. Los hombres son miembros de la cooperativa, con la cual tienen vínculos que van más allá de la comercialización: son lazos sociales que implican lealtad (venderle sus productos, respetar las normas de calidad, ‘ayudar’ a mantener la estructura central de la cooperativa³¹) y reciprocidad (buenos precios para el cacao, y sobre todo créditos para insumos y herramientas, así como proyectos que la cooperativa “trae a la comunidad”).

29 Durante la ejecución del Proyecto la presidencia de la cooperativa estaba en manos de la familia P., pero en las elecciones del presente año (2014), se han escogido nuevas autoridades, sin embargo el liderazgo de esta familia siempre se reconoce a nivel local y a nivel de la cooperativa.

30 Las pequeñas fincas disponen de tres a siete manzanas por trabajador familiar, es decir, son familias vulnerables y de nivel de vida medio; mientras que las fincas más grandes corresponden a un estrato de campesinos-finqueros en un rango de siete a quince manzanas por trabajador familiar (véase Romero et al., 2013).

31 “...uno da algo para mantenerlo”, afirma el socio refiriéndose al aporte legal que entrega a la cooperativa tras cada cosecha.

En El Rosario, donde la polarización social es mucho más acentuada, la estructura del poder local está en manos de una familia de finqueros quienes controlan a la Iglesia católica local a la cual pertenece la mayoría de los habitantes. Las familias campesinas del bolsón, con fincas pequeñas pero poco capitalizadas y poco intensificadas, tienen lazos fuertes de dependencia con estos finqueros. Se habían quedado al margen de los proyectos hasta que vino la Institución: “supieron hablar por los pobres en la salida de la Iglesia para que el Proyecto viniera al Rosario” (entrevista a técnico, Río Blanco, febrero de 2014). Hace poco la familia P. de Manceras 2 ubicó ahí una sucursal de su centro de acopio de cacao.

El Proyecto

El grueso del Proyecto se centró en Manceras 2, y como lugar de intervención adicional solo para los servicios financieros se escogió el bolsón campesino de El Rosario, situado cerca del camino.

En Manceras 2 la Institución se ‘monta’ en una dinámica favorable en torno a la ruta de desarrollo campesina, y lo hace casi sin dilemas ni percances. Se apoya sobre un amplio grupo de familias (hombres), encabezadas por F., que comparten visión, prácticas colectivas y cierta organización (informal). Aprovecha que el liderazgo funge como bisagra entre la comunidad y la cooperativa, y logra una relativamente buena articulación entre los servicios financieros y no financieros, el convenio de acopio de cacao y el fomento de acciones de desarrollo comunitario.

El Proyecto ofreció sus servicios financieros a dueños de finca (un 15% del total de las familias del lugar) que los utilizaron básicamente para ampliar cacaotales (renovación y plantación) e intensificar la ganadería a pequeña escala (pastizales, cercas) (véase ubicación de beneficiarios en la Figura 8). Pero hubo muy pocas mujeres entre los beneficiarios: el Proyecto es implementado por hombres poco acostumbrados a trabajar con mujeres y que prefieren mantener sus rutinas: “es bonito decir desde Managua, trabajemos con las mujeres, pero en el campo es diferente” (entrevista a técnico de la Institución, Manceras 2, octubre de 2013).

Lógicamente, en esta comunidad cacaotera la Institución ha impulsado un convenio de acopio de cacao, el cual fue firmado por 28 productores, el acopiador, la Institución y el presidente de la cooperativa. El punto de partida fue la falta de prefinanciamiento del centro de acopio, lo que implicaba un retraso en el pago a los proveedores. La comunidad ejerció presión para que la Institución financiara al acopiador, a pesar de su endeudamiento en ese momento. Esto ha permitido que el acopiador pueda pagar más rápido a sus proveedores, a satisfacción de todos.

Pero el acopiador se negó a pagar un precio más alto que el establecido por la cooperativa, como se lo quería exigir la Institución para favorecer a los productores. Tuvo el respaldo de los productores, que confían en la familia P. Aunque en Manceras 2 todo mundo sabe que la familia P. se ha levantado con el cacao, se les considera gente “que lo ayudan a uno” y nadie se atrevería a cuestionarlos ni a exigirles transparencia de precios de parte de la cooperativa, que es lo que planteaba el convenio. Finalmente, la idea de la Institución de que 50 centavos por cada libra acopiada se destinasen a un fondo para financiar la asistencia técnica se aplicó también a las obras comunitarias en general, y así Manceras 2 ha podido constituir un fondo comunitario. Al comité de cacaoteros se incorporaron algunos miembros adicionales, por lo que pasó a llamarse Comité de Desarrollo Comunitario, y tiene a su cargo administrar el fondo.

La idea del Proyecto de movilizar a los productores para presionar al acopiador y a la cooperativa, y mejorar la relación comercial, no ha sido muy pertinente aquí y no todos los compromisos formales del convenio³² se han cumplido, pero el convenio ha logrado empalmar con la dinámica local.

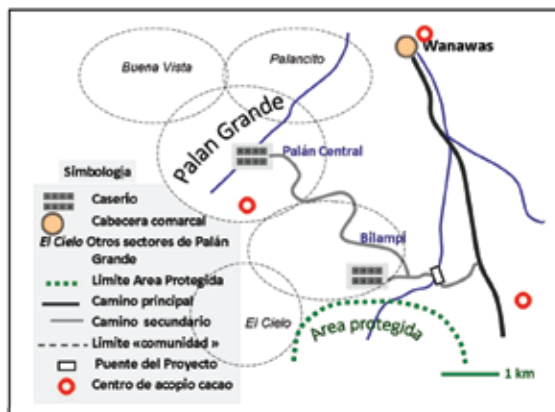
3.2.2. En Bilampí y Palán Central: dificultades en comunidades ‘fragmentadas’

Bilampí y su vecina Palán Central presentan una estructura de poder más compleja que Manceras 2, y ahí la Institución no supo insertarse ni incidir tan exitosamente en las dinámicas locales.

Características socio-territoriales

Históricamente, Bilampí y su vieja hacienda de más de dos mil manzanas que se extiende por las faldas del cerro Musún era parte de Palán Grande, un espacio poco comunicado dependiente de la comarca de Wanawás (antiguo puerto de montaña) (véase Figura 9). Con la repartición de la hacienda a los desmovilizados (a finales de los 90), Bilampí creció rápidamente y a raíz del deslave (2004), se crearon dos caseríos de reasentamiento, uno en Bilampí y el otro en Palán Central. Bilampí, aprovechando su mayor cercanía a la carretera y su posición estratégica en la periferia del área protegida³³ pudo atraer muchos proyectos, gracias en particular a la intermediación de F., un finquero atípico, beneficiario de un lote y representante legal de los desmovilizados, que logró enriquecerse posteriormente y llegar a ser concejal municipal. Así, Bilampí consiguió su camino de acceso antes que Palán Central, y no es casualidad que la Institución llegara primero a Bilampí. Posteriormente también los de Palán Central lograron atraer el Proyecto a su comunidad.

Figura 9: Mapa de las comunidades de Bilampí y Palán Central en Palán Grande



Fuente: Elaboración propia

32 Productividad y calidad por parte de los productores; transparencia de la cooperativa en materia de precios y capacitación por parte de la Cooperativa; servicios de leasing y capacitación a productores por parte de la Institución.

33 Y también a orillas de un río donde se instaló una empresa hidroeléctrica.

La estructura de poder de Bilampí y Palán Central, con el descenso del liderazgo de F.,³⁴ se ha vuelto más inestable y fragmentada, como pareciera indicarlo la presencia de varias Iglesias. En Bilampí han emergido varios líderes de menor envergadura que intermedian proyectos y en torno a los cuales se han conformado directivas o comités. Algunos de estas estructuras organizativas (más o menos formales) siguen asentadas sobre ambas comunidades, como es el caso del pequeño grupo de familias vinculado a las redes de la cooperativa. El grupo de los ‘pobres’ —que solo cuentan con sus solares en los caseríos y siembran frijoles en tierras alquiladas— tienen lazos estrechos con los finqueritos, quienes expanden lentamente sus fincas desde el este (La Isla) y del oeste (Manceras).

El Proyecto

El Proyecto tuvo aquí dos ejes: el mejoramiento de caminos y los servicios financieros. Pero no logró impulsar acciones de desarrollo comunitario, ni en las cadenas comerciales³⁵.

La intervención de la Institución para ayudar a la apertura del camino de acceso a Palán Central y la construcción de un puente en beneficio de Bilampí y de Palán Central (véase Figura 9), se vio afectada por las relaciones ambivalentes de cooperación y tensión entre ambas comunidades, y por la estrategia de la Institución de esquivar a F. y apoyarse en líderes de menor envergadura. Los proyectos solamente llegaron a concretarse cuando las dos comunidades fueron involucradas en el mismo proceso de concertación y la Institución aceptó negociar su acción con F., —reconociendo así su rol en la arena política (entre las dos comunidades, los finqueritos y la alcaldía).

En cuanto a la provisión de sus servicios, la Institución conformó varios grupos por tipo de acción. Unos agrupaban a varias familias de Bilampí y de Palán Central en torno al frijol, por ejemplo. Otros eran propios de Bilampí. Algunas operaciones resultaron bien, como el préstamo a un grupo de evangélicos para terminar su Iglesia, que fue pagado gracias a la movilización de todos los miembros para poner en marcha una frijolera colectiva.

En cambio una operación de mediería en cerdos con un grupo de mujeres no resultó. Los términos de esta mediería eran que la Institución solventaba los gastos, y las mujeres aportaban principalmente su mano de obra. Al no haber en la localidad cerditos disponibles, se acordó que la Institución los compraría a una granja del Pacífico y los distribuiría entre las mujeres. Los animales enfermaron y los técnicos no lograron contrarrestar la mortandad, hasta que llegó el momento en que la Institución mandó a retirar los cerdos sobrevivientes.

34 Por diferentes razones: descenso económico, posición conflictiva con actores exteriores que parecen frenar la llegada de los proyectos, acusación de haber sido demasiado “tragón”, etc.

35 No se promovió ningún convenio de acopio de cacao, y fracasó la iniciativa de comercialización de frijol debido, en particular, a una caída imprevista de precios (véase capítulo 3.1 de Martínez et al. en este libro).

3.2.3. En La Ceiba: cuando el centro domina la intervención

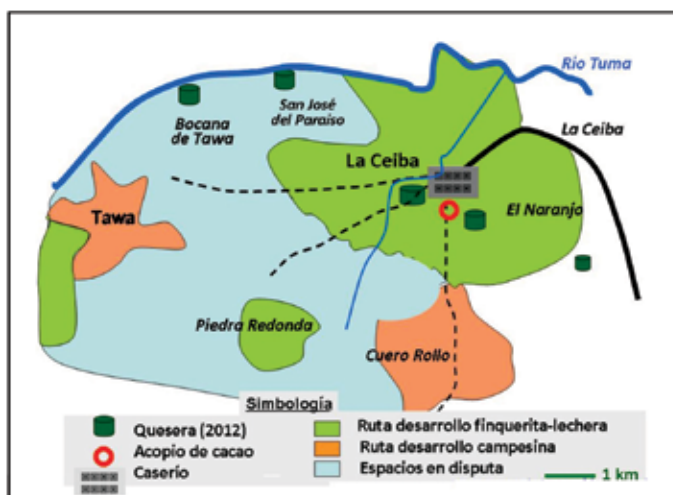
Características socio-territoriales

Este sitio abarca la vasta comarca de Ubu, con su cabecera Cuatro Esquinas y sus seis comunidades (sectores) periféricas, e incluye también la comarca vecina de Tawa, la cual no tiene camino de acceso ni centro (véase Figura 10). En la compleja estructura de poder local sobresale la polarización del liderazgo entre dos grupos familiares. Por un lado la familia A, de finqueritos, originaria de la vecina comarca El Rosario, que van ampliando sus fincas ganaderas y que simbolizan la ruta finquerita-lechera; y por el otro lado la familia Z, una de las familias fundadoras de La Ceiba, que se inscribe más bien en la ruta de desarrollo campesina y con la cual la Institución establece, lógicamente, una alianza. La familia Z y sus aliados controlan una quesera y un centro de acopio de cacao y han intermediado muchos proyectos, a diferencia de la familia A, que, fuera de una quesera, tienen vínculos más bilaterales con algunas micro-financieras y bancos. Debido a los lazos de parentesco, algunas familias pertenecen a ambas redes sociales y existe también un pequeño número de líderes en alianzas, inestables, con ambos liderazgos.

La rivalidad entre estas dos familias no solo se manifiesta en el campo de las pertenencias religiosas (católica versus evangélica) sino que se expresa en la competencia por sostener redes de lealtades, en particular para abastecer sus respectivas queseras —de las cinco que existen en el sitio— y también, en un futuro cercano, para ser centro de acopio de las cooperativas lecheras que llegan para abrir mercado. El líder que representa a la ruta de desarrollo busca, a través de su alianza con la Institución, una vía para recuperar una posición de liderazgo, fragilizada desde que encabezó el movimiento de “No Pago” (véase en este libro el artículo 4.3 de Crucifix).

La estructura de poder se materializa territorialmente, diferenciándose un espacio ganadero, centrado en La Ceiba y accesible por camino, y varios focos de agricultura intensiva, aunque menos consolidada que en Manceras 2 (los límites entre ambos territorios son aún imprecisos) lo que implica procesos de cambio inacabados. El resto son espacios ‘de adentro’ que recubren lo que hemos llamado “espacios en disputa” (véase Figura 10).

Figura 10: El sitio de La Ceiba y las dinámicas territoriales



Fuente: Elaboración propia

La estructura social sobre la cual se monta la cadena de cacao orgánico es menos sólida y está menos arraigada en el territorio que lo que vimos en el caso de Manceras. Los productores son unos 30, repartidos en varios foquitos o dispersos en el “espacio en disputa”, de las aproximadamente 400 familias del sitio. Sus lazos y su organización (informal) son poco desarrollados, y desconfían del acopiador local, que no es oriundo de la comunidad sino alguien “puesto ahí por la Cooperativa”. La cooperativa hasta cierto punto es considerada como un organismo “de afuera”, lo que revela la distancia creciente entre los socios y la directiva de la cooperativa. De ahí que el centro de acopio, ubicado en La Ceiba, enfrente mayor competencia de los comerciantes que llegan de fuera a comprar el cacao seco. Son más comunes aquí los comportamientos de ‘free rider’ en torno a las reglas de calidad por parte de productores y acopiador, en un contexto donde la estrategia de la cooperativa y sus acopiadores es comprar la mayor cantidad de cacao posible para rentabilizar sus instalaciones y responder a la demanda del mercado.³⁶

El Proyecto

La intervención ahí está afectada por el tropismo hacia el centro que mencionamos arriba, aunque las redes de productores involucradas en los dos convenios de acopio (leche y cacao) sean extensas desde el punto de vista territorial. Esto no ha permitido a la Institución orientar claramente sus esfuerzos hacia los

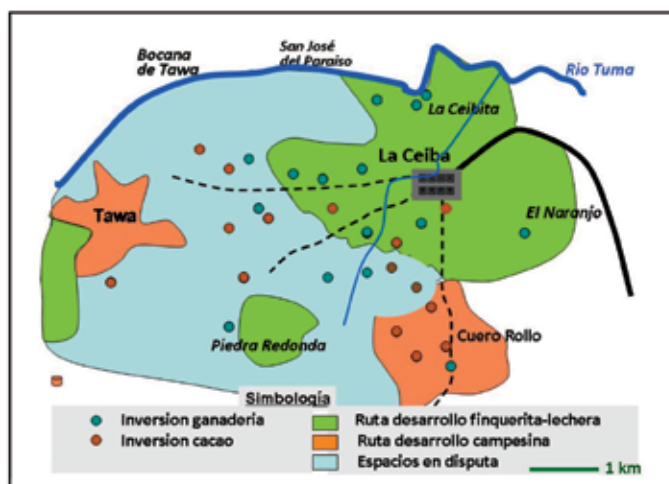
³⁶ Es así que a pesar de ser certificados, algunos proveedores venden como cacao orgánico un cacao natural que no proviene totalmente de la plantación, sino de un cacaotal vecino; y se sabe que algunos usan algún otro insumo en principio prohibido. El acopiador puede manipular a su favor precios (precio establecido por la cooperativa pero que ya no es fijo, sino que varía de un mes a otro) o medidas en cuanto a sus proveedores, y venderle a la cooperativa como si fuera orgánico un cacao natural o de transición.

espacios de adentro para incidir decisivamente en la pugna territorial entre las dos rutas de desarrollo.

Los beneficiarios de los servicios financieros son miembros de la red social de la familia A (hombres y pocas mujeres, como en los otros sitios). Los pequeños montos ofertados, así como los requerimientos y procedimientos del Proyecto (asistencia a los talleres, etc.), son destinados mayoritariamente al sector de los ‘pequeños’ descartando naturalmente a los finqueritos. “Es un proyecto para resolver problemas de los pequeños, pues hay muchos trámites, muchas reuniones... son pequeñas ayudas” (entrevista en La Ceiba, enero de 2014). Los recursos se invierten en la intensificación cacaotera o ganadera a pequeña escala, al igual que en Manceras 2. Sin embargo, algunas familias “de enmedio” (no son pequeños, pero no llegan a ser finqueritos), ligadas a ambas redes sociales (de la familia Z y de la familia A) han logrado también ser beneficiarios. Invierten en ganadería o, los más jóvenes, en cacaocultura con miras a la diversificación económica, pero siempre bajo la lógica extensiva de acelerar su expansión en tierra. Por ser pocos los recursos, sus niveles de inversión son mucho más reducidos que lo que les permiten sus vínculos con las micro-financieras.

En la Figura 10 hemos ubicado a todos los beneficiarios de recursos del Proyecto, clasificándolos por el principal tipo de inversión (ganadería o cacaocultura) que realizan. Permite visualizar el peso de la parte central³⁷, y si bien el Proyecto ha contribuido mayormente a beneficiar la ruta de desarrollo campesina, probablemente ha beneficiado también a la otra ruta de desarrollo.

Figura 11: Mapa de ubicación de los beneficiarios del proyecto respecto de las rutas de desarrollo



Fuente: Elaboración propia

37 Un poco más de la mitad de los recursos financieros se han concentrado en la parte central (habitantes del caserio de La Ceiba y de los alrededores inmediatos), y el resto se ha repartido entre las seis comunidades periféricas.

En cuanto a los convenios de acopio, el de leche ha sido estudiado finamente por Crucifix (capítulo 4.3 en este libro). Una clave importante para explicar por qué ese convenio de acopio de leche no desató una dinámica de coordinación nueva, es que el quesoero esperaba un apoyo sustancial para acceder a mejores mercados de queso, pero la Institución no se ha atrevido a ello.

En cuanto al convenio de acopio de cacao, los tres eslabones (acopiadores, productores y cooperativa) aceptaron formalmente las propuestas de la Institución sin negociarlas mucho, a diferencia de Manceras 2, pero tampoco cumplieron. El acopiador aprovechó una ambigüedad del convenio acerca de la definición del sobreprecio, para no pagarlo, y no mejoró su transparencia en cuanto a dichos precios. Los productores rehusaron aportar al fondo colectivo para asistencia técnica los 50 centavos por libra estipulados, aduciendo la falta cumplimiento de los compromisos por parte de los otros firmantes. Uno de los puntos positivos fue que el financiamiento le permitió al acopiador pagar más rápido a los cacaoteros y aumentar sus niveles de acopio. Durante los talleres se expresaron abiertamente las tensiones entre los tres actores, pero la intervención no llegó a encauzar nuevas reglas más cooperativas de coordinación.

3.3. ¿Fomentar nuevas ‘reglas del juego’ que incluyan a los más vulnerables?

¿Qué enseñan estas tres dinámicas de interacción de la Institución con el territorio, diferenciadas en muchos aspectos y similares en otros, sobre la manera en que se pueden fomentar nuevas modalidades de coordinación entre los actores, aumentar sus capacidades colectivas o mejorar la institucionalidad local o las reglas del juego a favor de los más pequeños?

Abrir espacios de negociación entre la Institución y las comunidades

De manera general, el tipo de estructura de poder local y las modalidades en que la Institución se vinculó a ella condicionan en gran medida los caminos seguidos y los resultados mismos de la intervención. La clave fue que la Institución abriera espacios de diálogo y de negociación con las comunidades. Estos espacios favorecieron la marcha misma del Proyecto, o sea, permitieron que las acciones impulsadas por la Institución marcharan en relativamente buena sinergia con las dinámicas e iniciativas locales (aunque esta negociación, por la manera en que fue llevada, fuera aún preliminar y parcial).

Dos niveles distintos han de diferenciarse en estos espacios. El primero es el nivel de los líderes con los cuales la Institución negoció de una forma u otra su “entrada a trabajar con las comunidades” así como los términos generales de su intervención. El segundo nivel es el de los grupos (comunitarios, productores, mujeres, grupo local de la cooperativa, etc.) con los cuales la Institución ha procurado negociar las modalidades concretas de las acciones (los convenios de acopio, el programa de *leasing*, etc.). Estas últimas negociaciones son las que contribuyen indirectamente a empoderar a los grupos, a favorecer funcionamientos democráticos y reglas colectivas en su seno, y son una ruptura en el sistema de redes verticales y clientelistas o paternalistas que predominan.

Hablamos de espacio de diálogo y negociación para caracterizar una negociación cuyo proceso no es puntual ni lineal. No se limita a los espacios de

diálogo institucionales, como han sido los talleres del diagnóstico participativo organizados a inicios del Proyecto, donde la principal clave de la relación entre institución y comunitarios se estableció en torno a la ‘demanda’. Esta noción es ambigua porque “aunque el motivo del donante [la ONG] sea altruista, queriendo responder en conformidad con el interés del beneficiario, siempre el primero goza del reconocimiento del segundo. Esto le da un estatus al donante, o está acompañado de la expectativa implícita que el beneficiario actúa en el sentido esperado por el donante” (Leonard et al., 2010, p.489). El diálogo puede ser ilusorio y la negociación ausente. Más bien, los espacios de diálogo y negociación se construyen a partir de las múltiples interacciones informales de la Institución, y del técnico en particular, con los actores locales y se nutren de las sucesivas experiencias comunes.

Finalmente, estos procesos de negociación no pueden quedar encerrados en ‘la’ comunidad, unidad de intervención básica de la Institución. Los procesos conducidos en los tres sitios en ‘la’ comunidad enseñan que una o varias comunidades vecinas siempre terminan irrumpiendo o interfiriendo en los procesos, o que detrás de ‘la’ comunidad actúan sectores muy específicos de ella. Recordemos que detrás de la noción de territorio está la de poder de un grupo social sobre un espacio. Como todo poder es conflicto y acomodo, se debe considerar igualmente que el territorio, la comunidad, es fruto de conflictos y de negociaciones, o sea, unidades socio-territoriales sujetas a cambios permanentes. Por esto las unidades sociales que conviene involucrar han de ser grupos familiares, o grupos de mujeres, o miembros de un mismo colectivo (quizás una Iglesia), o también redes que cruzan varias comunidades vecinas, como las que la Institución ha intentado movilizar a través de los convenios de acopio.

Cuando no hay negociación:

“Uno es afirmativo... para que no se enojen”

Cuando no se lograron abrir los espacios de diálogo y negociación —porque la Institución no fue exitosa en negociar su intervención ante una estructura de poder local fragmentada e inestable, ni negoció lo suficiente sus dispositivos o herramientas concretas de intervención— se creó entonces un acentuado desfase del Proyecto con las realidades locales. Esto implica que las actividades no dan los resultados esperados, y a veces van en sentido opuesto; los beneficiarios no corresponden totalmente al grupo meta del Proyecto; las acciones efectuadas no son las que los actores locales consideran como prioritarias y unas con las otras son poco articuladas.

En esta situación, los actores locales tienden a desviar las acciones y los recursos hacia sus propios objetivos, sin intentar modificar abiertamente lo que ofrece o propone la Institución. “Uno es afirmativo... para que no se enojen” resume un líder de Palán (entrevista, febrero de 2014). Esta reapropiación de un proyecto por sus beneficiarios no es un problema en sí: los actores locales tienen siempre márgenes de maniobra para apropiarse a su modo los recursos materiales y simbólicos que provee un proyecto externo. Sin embargo, para que sean eficaces, estas estrategias o astucias han de ser maniobras discretas o encubiertas, y no contribuyen entonces a la re-configuración permanente del proceso —para retomar el enfoque de Long— tan necesaria para ir mejorando la interacción proyecto-población. Tampoco contribuyen al aumento de capacidades colectivas.

Los espacios de diálogo y de negociación son más difíciles de construir cuando se trata de mujeres pobres en posición subalterna en la sociedad local, y más en el caso de una institución externa representada por personal masculino. En los tres sitios han sido muy limitados estos espacios. En los primeros talleres participativos, haber organizado la reflexión por grupos de intereses (mujeres, hombres, dueños de finca, etc.) permitió una expresión pública de las mujeres, pero este proceso no fue consolidado y al decidir apoyar a las fincas y tener como interlocutores a los ‘jefes de familia’, la Institución excluyó de hecho a las mujeres de sus servicios financieros, salvo aquellas pocas viudas con estatus de productor. El liderazgo exclusivamente masculino de sus alianzas no permitió, en el transcurso del Proyecto, reorientar las acciones. Tampoco en su fomento de la cacaocultura logró la Institución incluir a las mujeres, a pesar de su rol creciente en el rubro y aun cuando hay indicios de una progresiva visibilización de su aporte: algunos acopiadores se vuelven cómplices de aquellas mujeres que llegan a vender un cacao que proviene del cacaotal familiar en el cual trabajan, y lo venden más o menos a escondidas de sus maridos, que son los socios oficiales. Con los “proyectos hacia las mujeres”, los hombres ceden parcelitas a sus esposas para que tengan su propio cacaotal y puedan acceder a los recursos del proyecto (herramientas, bolsas, semillas, etc.). Si bien es cierto que esto no supone una autonomía ni mucho menos un empoderamiento inmediato de las mujeres, representa una apertura de la presencia de las mujeres en espacios públicos, y la Institución pudo haber aprovechado esta apertura abriendo un espacio tripartito de diálogo y negociación (Institución, hombres, mujeres).

El caso de la mediería de cerdos en Bilampí (véase § 3.2.2) pone en evidencia la naturaleza de la relación y las dificultades de abrir espacios de negociación. La operación fracasada les dejó a las mujeres un sentimiento de injusticia, pues se les retiraron los cerdos aún sanos, y no se les dio remuneración por el aumento de peso de los animales: “no nos reconocieron nada, ni volvieron a tocar el tema” (beneficiaria citada en López et al., 2013). El personal masculino de la Institución subraya a este respecto su voluntad de ayudar: “se brindó todo el apoyo necesario para que las cosas funcionaran...”; “aunque no se obtuvieron los resultados esperados [...] hay que tomar como positiva cualquier ayuda que se intentara dar en apoyo al fortalecimiento de la actividad [de crianza de especies menores] (miembros de la Institución citados en López et al., op. cit.). O bien descalifica a las mujeres: “faltó empoderamiento de las mujeres”. Se trata de una relación de dominación que toma aquí una forma extrema, debido a las circunstancias particulares.³⁸

Servicios financieros, fuente de empoderamiento

¿Qué significan los espacios de diálogo y negociación en el caso de los servicios financieros y no financieros proveídos por la Institución a las unidades familiares? Cabe discernir dos tipos de contextos. En el primero, la Institución

38 Mientras que las mujeres, a partir de una experiencia anterior con ‘proyectos de cerdos’, pensaban “poder llevar esta actividad del proyecto”, la Institución, con metas de ser sostenible financieramente y de beneficiar específicamente a mujeres, desconfiaba de esta comunidad por considerarla acostumbrada a recibir recursos donados por los proyectos, y pensaba que la mediería iba a aminorar los riesgos (en comparación con una simple operación de crédito).

beneficia a familias que son parte de una misma red social. Esta puede abarcar un grupo familiar, los miembros de una Iglesia o grupos de cacaoteros. Aun cuando la Institución trata de manera independiente con los clientes, el grupo ofrece una suerte de garantía solidaria ante el financiamiento exterior: el grupo influye en los comportamientos individuales y el riesgo de impago es reducido.

El proceso de debate abierto por la Institución ha permitido que dicho grupo se movilice y entre a negociar con la Institución, como lo ha hecho el grupo de productores de Manceras 2, los términos del convenio de acopio de cacao propuesto por la Institución. El proceso ha sido quizás muy breve, y no se han llegado a negociar las modalidades (estandarizadas en el territorio) bajo las cuales la Institución provee los servicios financieros (montos, tasa de interés, procedimiento, etc.), pero pudieran llegar a hacerlo. Al entrar colectivamente en negociación, los grupos aumentan sus capacidades y su aprendizaje de reglas colectivas y se fortalecen como grupo. A la Institución incluso le favorece desde el punto de vista operativo y financiero, en términos de poder adaptar sus servicios a la situación local (mejorar la selección de los beneficiarios, asegurarse menos mora, agilizar sus procedimientos, etc.).

Muy distinta es la situación en donde los beneficiarios de los servicios son individuos/familias pertenecientes a distintas redes sociales, más o menos rivales, redes organizadas en torno a la intermediación de recursos con el exterior, sin una verdadera dinámica endógena. No hay en este caso compromiso colectivo hacia la Institución ni con los demás beneficiarios y existe el riesgo de comportamientos oportunistas de captación de recursos externos para un proyecto que no se articula a esfuerzos colectivos. Distribuir servicios de esta manera tiende a agudizar la competencia y las rivalidades entre redes y familias sin fortalecer las capacidades colectivas de los beneficiarios. “La simple entrega de capacidades desde actores externos que saben y pueden no puede incrementar la agencia autónoma de los actores con limitación, al contrario la irrespeta y la viola” (capítulo 1.1 de Bastiaensen et al., en este libro). Solo procesos graduales de negociación pueden, poco a poco, fomentar en los grupos reglas colectivas que sustituyan a las redes verticales y clientelistas en las cuales están insertas las familias.

Impulsar procesos de negociación entre actores

La experiencia en los tres sitios en cuanto a intervenir en las formas en que los actores locales se relacionan y se coordinan en las cadenas de comercialización o en su relación con la alcaldía, enseña la ambigüedad de una situación en donde la Institución pretende a la vez ser portavoz de un sector (los más pobres, los productores, los comunitarios) e impulsora de un proceso de negociación, esto sin abandonar su rol tradicional de proveedor de recursos. En los convenios de acopio posiblemente la Institución ha sobrevalorado la palanca financiera en detrimento de la adhesión de los distintos grupos de actores, y al parecer los cambios requieren procesos mucho más largos.

De hecho la Institución, al ubicarse como impulsora de procesos de negociación, entra en competencia, en oposición o en sinergia con determinados actores locales que desempeñan este rol de bisagra. Por ejemplo, en el caso de los caminos son los líderes los que comúnmente cumplen este rol, encabezando los Comités ProCaminos para organizar la recolección de fondos entre los miembros de la comunidad y a la vez activando sus relaciones con la alcaldía a fin de conseguir

la ayuda indispensable para la obra. Si la Institución desea apoyar estos procesos, necesita negociar su intervención con aquellos líderes.

Si se busca el camino más sólido para que se modifiquen las reglas del juego a favor de los más pobres o los más vulnerables, ¿no será acaso que estos puedan unir sus fuerzas para cambiar las correlaciones de fuerza y de ahí la importancia de que los esfuerzos externos se orienten a promoverlos?

4. Conclusiones

La construcción del territorio

El territorio contemporáneo del norte de Río Blanco nace hace medio siglo, cuando el campesinado mestizo cubrió los relieves boscosos de las faldas del Musún con pastizales, frijolares y cacaotales. Pero aún con estas largas raíces de colonización agrícola, es en los últimos quince años que la construcción del territorio se ha acelerado, a través de un proceso de diferenciación y especialización. Dos paisajes a la vez físicos, humanos, socio-económicos y productivos han emergido. Uno es una réplica local del sistema de ganadería de leche que extiende sus tentáculos desde Muy-Muy y Matiguás siguiendo la progresión de las carreteras y apoyándose en los finqueritos; el otro toma la forma de un archipiélago de focos de finquitas campesinas y diversificadas. Cada una de las dos rutas de desarrollo en las cuales se han inscrito los habitantes tiene sus protagonistas locales, sus redes, sus apoyos externos (en el municipio y a veces más allá), sus pioneros, sus organizaciones, su rubro insignia, etc.

Las pequeñas fincas campesinas que han sobrevivido hasta estos últimos años y que ocupan la parte más céntrica del norte del municipio tienen dos caminos posibles: o bien logran inscribirse en la ruta campesina de desarrollo —lo que significa encaminarse hacia otro sistema productivo— o bien terminan vendidas y absorbidas por los finqueritos si no se han capitalizado y transformado lo suficiente. La disyuntiva es cada vez más difícil, porque tras varias décadas de movimientos continuos de llegadas y salidas de gente, irse más lejos, hacia Siuna o hacia la Costa, se ha vuelto menos atractivo, incluso teniendo dinero. Es alejarse de un lugar donde uno ha terminado echando raíz y donde se está mejorando la vida con estos caminos que acercan las ciudades y los mercados. Seguir uno u otro de los dos caminos depende de decisiones y circunstancias individuales, pero también influye una dimensión colectiva (existencia de infraestructura para el cacao, aprendizaje de las técnicas, acceso a pequeños montos de crédito, etc.)

Las principales dinámicas territoriales del norte de Río Blanco ocurren sobre esta pugna entre las dos rutas de desarrollo por controlar el territorio, o sea, por no perder el territorio histórico legado por los padres primeros colonos (la ruta campesina), o bien, incrementarlo a expensas del territorio anterior (la ruta finquerita-lechera).

Retos para acompañar a los actores locales y empoderar a los más vulnerables

¿Qué enseña el proyecto piloto de una Institución dedicada históricamente a proveer servicios a productores y que incidiendo en estas dinámicas territoriales procuraba orientarse hacia un enfoque más territorial? La Institución se ha vinculado con aquellas comunidades y familias que se inscribían en la ruta de desarrollo campesina, y las ha hecho beneficiarse de activos adicionales (crédito, *leasing*, subsidios) para que consoliden su proceso de diversificación e intensificación. El financiamiento a acopiadores ha sido parte de estos apoyos, y ha mejorado los precios de compra de uno de los productos claves de esta ruta, el cacao. Estos servicios financieros tienen un potencial como instrumento para fomentar la asociatividad y solidaridad a nivel de grupos locales, de una comunidad, de un territorio. El enraizamiento social y territorial de estos servicios permite desatar o consolidar la capacidad de los grupos para crear y compartir sus propias reglas, y estas capacidades organizativas son las que pueden llegar a modificar sus relaciones con los demás actores del territorio y más allá. Un paso adicional sería que los fondos rotativos o revolventes, cuando están organizados y manejados a escala local adecuada (bancos comunitarios o comunales) puedan contribuir a fomentar o consolidar la organización colectiva.

Movilizar, fomentar la participación, organizar, requiere, de parte de la intervención externa, un proceso de construcción de esta participación, donde se creen verdaderos espacios de diálogo y de aprendizaje mutuo, en donde los conocimientos de los profesionales de la Institución puedan ser negociados, mejorados y reformulados en diálogo con los actores locales. Las rupturas que la Institución ha realizado en el modelo convencional de intervención radican en estos espacios de diálogo y de negociación. El empoderamiento de los actores locales pasa por su capacidad de influir en los dispositivos y herramientas de los proyectos. De tal manera que en medio de las redes clientelistas aparecen nuevas instancias de decisión más democráticas, y estos gérmenes de acción colectiva son más favorables al cambio socio-institucional que requiere la ruta campesina de desarrollo.

Al técnico local dedicado a contribuir a la movilización o al empoderamiento de los actores le toca negociar localmente la agenda institucional, tomando en cuenta el complejo tejido de relaciones de poder, jerarquías, intereses, rivalidades y competencias entre grupos que caracterizan al territorio local. El trecho entre la acción y su resultado (retroalimentación) tiene que ser corto; los riesgos solo pueden evaluarse considerando muchas variables, o bien radican en un simple factor subjetivo; y la confianza es la base de la relación para impulsar cualquier acción. La intervención se vuelve un aprendizaje colectivo (*learning process approach*) que asocia a los diferentes actores en una lógica de proceso de tipo ensayo-error (Korten, 1980). La reflexión constante sobre lo hecho, el analizar los factores de éxito y de fracaso, recurrir a esquemas de tipo investigación-acción son medios claves en este tipo de aprendizaje. El rol del técnico deja de ser intermediar recursos, modelos y herramientas de afuera con los locales, para volverse un animador de procesos y de territorios.

Si bien el técnico tiene que escuchar las voces locales, también debe tener la posibilidad de negociar a nivel central en su propia institución. La planificación de las actividades de intervención ha de ser un sistema muy flexible, un paradigma

de “proyecto proceso” (Mosse, Farrington & Rew, 1998). Esto contradice la dimensión vertical de la cultura institucional en muchas instituciones, así como la rígida ‘ingeniería’ de los proyectos internacionales convencionales.

Referencias bibliográficas

- Alemán M. (2010). *Análisis de la cadena de valor de cacao orgánico en el territorio de Matiguás (desde la experiencia de la cooperativa multifuncional cacaotera La Campesina)* (Informe de Investigación) Managua: Nitlapan-UCA-IOB-VLIR.
- Badstue L., Nygren, A. & Tomé, C. (1998). *Los campesinos de Río San Juan*. Managua: Editura de Arte.
- Barragán E., Hoffmann, O., Linck, T. & Skeritt, D. (Coords.). (1994). *Rancheros y sociedades rancheras*. México: El Colegio de Michoacán; ORSTOM; CEMCA.
- Berdegú J. & Modrego F. (2012). Desarrollo territorial rural en América Latina: determinantes y opciones de política. En J. A. Berdegú y F. B. Modrego (Eds.). *De Yucatán a Chiloé. Dinámicas territoriales en América Latina* (pp. 17-70). Buenos Aires: Teseo.
- Centro de Investigaciones de la Reforma Agraria (Ciera). (1981). *La frontera agrícola. (Notas sobre el campesinado español)*. En Ciera (Ed.). *La Mosquitia en la Revolución*. Managua: MIDINRA.
- D'Exelle, B., Bastiaensen, J. & Alemán, M. (2003). El microcrédito y el alivio de la pobreza rural en microfinanzas en Nicaragua. *Cuadernos del CEDLA*, 14, 27-48.
- Collado, C., & Romero, M. (por publicarse). *Estudio de las cadenas cacao y frijol en Río Blanco* (Cuaderno de Investigación Nitlapan). Managua: Nitlapan-UCA.
- Falla, R. (1981). *Las clases sociales en el agro de Jinotega*. Managua: CIERA.
- Fauné A., & Marquetti, M. (1985). *El movimiento campesino de Matiguás, formas organizativas y la línea de masas de la RPS*. Managua: CIERA.
- Flores, S., Barrera, J., Bastiaensen, J., Castro, A., Martínez, S. & Polvorosa, J. (2011). *Las cadenas de lácteos y su interacción con la dinámica de género: la experiencia en Matiguás y Muy-Muy en Nicaragua* (Cuaderno de Investigación, 39). Managua: Nitlapan-UCA.
- Flores, S. & Torres, S. (2012). Ganaderas en la producción de leche: una realidad oculta por el imaginario social en dos zonas de Nicaragua. *Encuentro*, (92), 7-28.
- Grigsby, A. (1984). *Notas sobre campesinado revolución y contrarrevolución en Zelaya Central*. Managua: MIDINRA-CIERA.
- Guerrero, J. & Soriano de Guerrero, L. (1967). *Monografía del departamento de Matagalpa*. Colección Nicaragua No. 8. Managua.
- Korten, D. C. (1980). *Community Organization and Rural Development. A Learning Process Approach*. New York: Ford Foundation.
- Leonard, D. K., Brass, J., Nelson, M., Ear, S., Fahey, D., Fairfield, T. & al. (2010). Does Patronage Still Drive Politics for the Rural Poor in the Developing World? A comparative perspective from the livestock sector. *Development and Change*, 41 (3), 475-494
- Long, N. (1999). *The Multiple Optic of Interface –Analysis (Working Title)* (UNESCO. Background Paper on Interface Analysis). Recuperado de: <http://lanic.utexas.edu/project/etext/llilas/claspo/workingpapers/multipleoptic.pdf>, consultado al 30 de junio de 2014

- López, Mary Adilia & et al. (2013). Crianza y engorde de cerdos – Experiencias con mujeres. [Power Point] Managua: Nitlapan-UCA.
- Maldidier, C., & Antillon, T. (1996). Deforestacion y frontera agricola en Nicaragua. En ESECA (Ed.). *Fronteras agrícolas en Nicaragua* (pp. 3-24). Managua: Escuela de Economía Agrícola, Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua,
- Maldidier, C. (2012). El desarrollo territorial rural: ¿una oportunidad para incluir a los pobres en el desarrollo? *Encuentro*, (92), 73-86.
- Marín López, Y., García, E., & Ruiz, A. (2011). *Informe borrado. Diagnóstico participativo. Promoviendo la participación local que contribuye al desarrollo socioeconómico en el municipio de Río Blanco*. Managua: Nitlapan-UCA.
- Mendoza, R., Fernández, E. & Hernández, W. (2011). *Diagnóstico participativo sobre la conflictividad en el municipio de Río Blanco* (Informe para el programa de Servicios Legales Rurales). Managua: Nitlapan-UCA.
- Mosse, D., Farrington, K. & Rew, A. (Eds.). (1998). *Development as Process. Concepts and Methods for Working with Complexity*. London: Routledge-ODI.
- Rizo Zeledón, M. (1998). La acción política, los pueblos indígenas y la organización cultural del territorio. En M. Vannini, & F. Kinloch (Eds.). *Política, cultura y sociedad en Centroamérica. Siglos XVIII-XX*. Managua: IHNCA-UCA.
- Romero Vargas, G. (1995). *Las sociedades del Atlántico de Nicaragua en los siglos XVII y XVIII*. Managua: Fondo de Promoción Cultural, BANIC.
- Romero, M., & Collado, C. (2013). *Acercamiento a las estrategias de vida de las familias rurales de Matiguás y Río Blanco* (Cuaderno de Investigación, 47). Managua: Nitlapan-UCA.
- Ruiz, A. (2011). *Actores y estrategias de desarrollo territorial en Río Blanco* (Disertación presentada en la inauguración del diplomado Nitlapan-UCA). Managua: Nitlapan-UCA.
- Sampson, C. (2013). *Sistematización del Convenio Cacaotero Mancera 2* (Informe de proyecto). Managua: Nitlapan-UCA.
- Schejtman, A., & Berdegue, J. (2004). *Desarrollo Territorial Rural*. Serie Debates y Temas Rurales (1). Santiago de Chile: RIMISP.
- Servicio de Información Mesoamericano sobre Agricultura Sostenible (SIMAS). (2003). *El Cacao. Enlace (número especial)*.
- Soto, F. (2011). *Ventanas en la memoria: Recuerdos de la Revolución en la frontera agrícola*. Managua: UCA Publicaciones.
- Thiele, G. (1993). The dynamics of farm development in the Amazon: The barbecho crisis model. *Agricultural Systems*, (42), 179-197.

CAPÍTULO 4.3

Los desafíos de un escalamiento incluyente en la cadena del queso en Río Blanco

Clément Crucifix

1. Introducción: La cadena del queso tradicional

En abril de 2012, Nitlapan emprendió una iniciativa de promoción de la producción de leche y queso en la comunidad rural de Tres Pinos¹, en el departamento de Matagalpa. Situada a unas cuatro horas en vehículo de la ciudad de Río Blanco, con la cual conecta por una ‘carretera’² de tierra que atraviesa varios ríos (lo cual complica el paso en temporada de lluvias), esta comunidad es un ‘puerto de montaña’³. Es por tanto una comunidad remota, más aún si se considera que la carretera y la electricidad llegaron a Tres Pinos hace apenas tres años. Esto ha acarreado una expansión demográfica y mayor dinamismo económico. El motivo de la intervención de Nitlapan consistía en implementar un convenio entre un quesero local y varios productores lecheros de la zona. Conforme a su línea de desarrollo territorial, el objetivo del proyecto era apoyar el escalamiento de esos actores en la cadena local del queso, a base de mejorar la cantidad y calidad de la producción, así como lograr una repartición más equitativa de las ganancias entre queseros y productores de leche.

Debido entre otras causas al mal estado de la carretera y a los ríos que hay que cruzar, las rutas de acopio de leche refrigerada no llegan a Tres Pinos, lo cual

1 Se han modificado los nombres de las comunidades y las personas para garantizar el anonimato.

2 La población local llama ‘carretera’ a los caminos de tierra que son transitables todo el año.

3 Un puerto de montaña es un lugar hasta donde pueden llegar los vehículos automotores. Más allá únicamente existen caminos aptos para andar a pie o en bestia. Esto implica que el puerto de montaña, como todos los puertos, viene a ser lugar de encuentro y de intercambio comercial entre los productores que tienen finca en la montaña y los comerciantes foráneos que pueden movilizar productos con mayor velocidad y en mayores volúmenes.

hace que la producción de leche esté destinada casi exclusivamente —aparte de la producción de cuajadas en las fincas— a la cadena del queso artesanal, menos dinámica. Esta cadena, mayoritariamente ligada al consumo popular nacional, permite también obtener precios un poco mejores para la exportación a los países vecinos (Flores et al., 2011). De la leche producida en la zona, la mayor parte termina en dos queseras presentes en el caserío, la de Modesto Innovador y la de Porfirio Tradición. Entre ambas acopian un promedio de 1,500 litros⁴, y aunque ubicadas en la misma comunidad, presentan características distintas.

La quesera de Modesto Innovador fue la primera que hubo en la zona. Modesto, oriundo de la comunidad, empezó en los años noventa a comprar leche a los productores locales con el fin de hacer quesos para la venta. Implicado en varios programas de desarrollo, recibió poco a poco asistencia técnica y apoyo financiero, con lo que pudo mejorar la infraestructura de su quesera y la calidad de su queso. Hoy se le reconoce en el mercado del queso de Río Blanco por la calidad superior de su queso, lo que le permite acceder a precios mejores que sus competidores, esencialmente porque su producto logra exportarse a Honduras y El Salvador. Durante el periodo de nuestra investigación (mayo-agosto 2013), acopiaba un promedio diario de 10 pichingas (en cada pichinga caben 40 litros), lo que le permitía producir semanalmente alrededor de 7 quesos, cada uno de entre 100 y 140 libras.

Por su parte, el quesero Porfirio Tradición proviene de una comunidad vecina. Al principio entregaba su leche a la quesera de Modesto, pero en el 2005 empezó a comprar leche para hacer queso. Hoy en día, aunque su comienzo fue más reciente y su infraestructura más precaria (sobre todo en términos de condiciones sanitarias) acopia una cantidad mayor de leche. Recibe más de 25 pichingas al día para producir unos 15 quesos a la semana. Buena parte de la leche que acopia proviene de su propia producción (produce entre 7 y 8 pichingas) y la de sus familiares, hermanos y primos.

Así pues, esas dos queseras siguen patrones de crecimiento distintos. La apuesta de Modesto es lograr mejores precios ofreciendo queso de mejor calidad (entre otras cosas por su nivel de sanidad). La visión de Porfirio, en contraste, es escalar esta cadena aumentando la cantidad de quesos producidos, lo que según él le permitiría negociar mejor con los compradores.

Cabe precisar aquí algunas características de la producción de leche en Tres Pinos. Primero, es una producción muy desigual: algunos producen de manera irregular unos 10 litros de leche al día; otros llegan a más de 100 litros diarios durante casi todo el año. Así, en la quesera de Modesto el 73% de la leche acopiada procede de un tercio de los proveedores. En la de Porfirio, el 65% de la leche recibida procede de un cuarto de los productores (por sí mismo Porfirio aporta más del 25% del total de leche que acopia). Además, la ganadería se practica de manera extensiva, sin muchos insumos externos, lo cual hace que la productividad de las vacas y de la tierra tienda a ser escasa. Dado este esquema, para producir grandes cantidades de leche se requieren grandes extensiones de tierra y grandes rebaños.

4 En este artículo las cifras de producción de leche y de queso corresponden al periodo en que se efectuó esta investigación, mayo-agosto del 2013, temporada en que ocurre el llamado ‘golpe de leche’. Esas cifras provienen de las entrevistas con productores y queseros de Tres Pinos.

Esas dos queseras no ponen generalmente ningún requisito sanitario a sus proveedores (excepto el de mantener las pichingas limpias) y aceptan la leche de cualquier productor. A esos proveedores de leche se les paga los domingos. La mayor queja de los productores es que están sujetos a precios sumamente variables (según las épocas del año, pueden recibir más de 400 córdobas por pichinga o menos de 200) e inciertos (dado que entregan su leche sin saber hasta el domingo cuánto se les va a pagar). Por su parte, los queseros argumentan que los precios que pueden ofrecer a los productores dependen del precio al que logran vender sus quesos a los intermediarios. En efecto, cada viernes en el mercado del queso de Río Blanco los queseros llevan su producto a intermediarios específicos. Estos evalúan sabor, olor y textura y deciden si aceptan o no los quesos. El rol de estos intermediarios es acopiar importantes cantidades de quesos para luego venderlos a comerciantes nacionales, salvadoreños u hondureños en el mismo mercado del queso de Río Blanco. Igual que los productores lecheros, los queseros se quejan de que tienen que vender sus quesos sin saber cuánto les van a pagar, pues esto parece depender del precio que los intermediarios recibirán de los comerciantes.

Al analizar estos primeros eslabones de la cadena del queso tradicional, observamos que son muy desiguales las negociaciones de precios en cada eslabón, lo que genera muchas preguntas acerca de su gobernanza. El actor del eslabón ‘de abajo’ está prácticamente obligado a aceptar el precio ofrecido por su comprador; el productor entrega su leche al quesero sin saber cuánto va a recibir; al quesero le pasa lo mismo con el intermediario, etc. Por razones diversas (pocos mercados accesibles, arreglos informales, etc.) las posibilidades de negociación con los compradores son escasas y todos los actores se quejan de estar sujetos a precios altamente variables. Por tanto, el escalamiento de esta cadena debería ir ligado a un aumento en la cantidad o calidad del queso, pero también a una mejora de las reglas del juego de esta cadena, es decir, de las condiciones en las que se negocian los precios en cada eslabón.

2. El convenio de Nitlapan en favor de una cadena más equitativa

Ante esta situación, Nitlapan decidió promover un convenio entre algunos productores lecheros de la comunidad de Tres Pinos y el quesero Modesto Innovador. Según su política de desarrollo territorial (capítulo 4.1 en este libro), el objetivo era lograr una intervención más larga e integradora que articulase “la economía del territorio a los mercados dinámicos”, y que además mejorase “la institucionalidad local, o sea las reglas de interacciones entre los actores locales entre sí, y entre ellos y los agentes externos” (Maldidier, 2012, p.74). Además, desde una perspectiva más técnica, Nitlapan buscaba también revertir esa ‘tradición’ de ganadería extensiva (y el uso de muchos potreros para la cría) a fin de apoyar a productores pequeños animándolos a practicar una ganadería más intensiva y por lo tanto menos nociva para el medio ambiente. Para tal fin, los tres actores firmantes del convenio — Nitlapan, veinte productores lecheros y el quesero Modesto— se comprometieron a respetar ciertas reglas y establecer entre ellos una relación comercial más equitativa y beneficiosa para todos. Tres reglas principales conforman este convenio:

- 1) El quesero Modesto Innovador ofreció pagar un precio más alto (respecto de la competencia local) a los productores (según la cantidad de leche acopiada).
- 2) Los productores se comprometieron a entregar a Modesto más leche y de mejor calidad.
- 3) Nitlapan garantizó apoyo financiero y técnico a los productores lecheros y al quesero para las inversiones que deseaban realizar (compra de pasto o de vacas, mejora de la infraestructura quesera, etc.).

Con estas tres reglas, Nitlapan trataba de resolver ciertos problemas que impiden el ‘escalamiento’ de productores y queseros en esta cadena. El guion esperado era que, dando a los productores señales de una mejoría de precios, estarían incentivados para producir y entregar más leche. Nitlapan ofertaría mejores vacas a los productores con el fin de tener un impacto directo en el aumento de la producción de leche; también les brindaría apoyo técnico para un mejor manejo del pasto y de la alimentación y una mayor productividad de este nuevo ganado lechero. Luego, mayores volúmenes de leche acopiada permitirían a Modesto producir más queso y así aumentar sus ingresos totales, además de hacerlo más competitivo frente a los otros queseros locales. Y finalmente, a través del diferencial de precio fijado en el convenio, las ganancias del quesero serían compartidas de forma más equitativa entre él y sus proveedores de leche. Con ello, Nitlapan buscaba continuar y promover la ruta de desarrollo que más se acerca a su apuesta institucional: la de aumentar la productividad por manzana mejorando así el posicionamiento de los pequeños productores cuyo sistema de producción es más cercano a una ganadería respetuosa de la ecología, y también la de incidir en las negociaciones de precios entre queseros y productores, mejorando así la institucionalidad local.

3. Hacia una evaluación del impacto del convenio

Pasado más de un año, durante la investigación que se hizo para evaluar dicho convenio, rápidamente se pudo observar que la gran mayoría de los actores firmantes se encontraban insatisfechos. Por una parte, los productores se quejaban de que el aumento de precios por parte del quesero fue bastante irregular. Por otro lado, Modesto notaba que la cantidad de leche acopiada no había aumentado, que el convenio no le había permitido ‘jalar’ a nuevos productores y que, al contrario, algunos firmantes entregaban su leche al otro quesero. Esas observaciones nos hicieron notar que la idea del convenio —según la cual las señales de mejores precios incentivarían a los productores a aumentar su producción y a invertir en esa ganadería lechera (comprando ganado, por ejemplo), lo que aumentaría la producción de queso y los ingresos de Modesto— no había seguido la ruta esperada. Ante este fracaso, Nitlapan se encontraba incierto acerca del curso a seguir —más allá de la oferta tradicional de créditos y apoyo técnico— para influir eficazmente en las relaciones entre los actores de Tres Pinos.

3.1. Preguntas de investigación

Con el fin de entender mejor las lógicas que condicionaron la marcha de este convenio, se realizó una investigación etnográfica en la comunidad de Tres Pinos entre los meses de mayo y agosto de 2013. El propósito era conocer las razones por las cuales el convenio no condujo a las rutas de desarrollo deseadas. Esta cuestión más específica requería una mirada más amplia para comprender con más precisión el funcionamiento de este mercado del queso local y el comportamiento de los actores involucrados. Así, en el proceso de la investigación fueron surgiendo preguntas secundarias que se reflejan en este trabajo: ¿Qué señales incentivan a los productores a aumentar su producción? ¿Qué criterios guían a los productores al decidir a cuál quesero le entregan su leche? ¿Cuáles son los recursos humanos, sociales, naturales, físicos y financieros (Bastiaensen et al., 2011, pp.44-53) de que dispone cada actor y cómo los movilizan? ¿Cuáles otros agentes externos, aparte de Nítlapan, están activos en la comunidad? Estas preguntas (algunas un poco ajenas al convenio en sí) tenían como propósito entender la marcha de este acuerdo entre Modesto Innovador, los productores firmantes y Nítlapan.

3.2. Marco teórico

Este trabajo se enmarca en el debate teórico sobre la manera de entender e interpretar la pobreza. En concordancia con el artículo 1.1 de este libro y según el enfoque de capacidades de Sen, consideramos aquí que es necesario alejarse de la visión unidimensional de la pobreza, común en muchas intervenciones de desarrollo, donde se considera que lo económico es el único factor relevante. Para la socio-economista Susan Johnson (2012) esta perspectiva es una “visión residual de la pobreza” que busca analizar a “las personas pobres como una categoría residual que está simplemente dejada fuera por causa de ingresos bajos” (2012, p.5) o de habilidades técnicas menores. Así, muchas micro-financieras han basado su éxito en la idea de que, si se les proporcionan recursos financieros, los pobres pueden salir de la pobreza con su propio esfuerzo y su espíritu emprendedor. Ideas similares han marcado los debates sobre las cadenas de valor, pues hay tendencia a considerar que “el escalamiento y la inclusión [de productores pobres o marginados] están ligados a problemas de ‘management’ y de ‘competencia’” (Bolwig et al., 2010, p.174).

Frente a esta aproximación, demasiado lineal y uniforme, Johnson invita a ver la pobreza como un “proceso relacional”, donde ya no se define únicamente según criterios financieros (o de capacidades técnicas), sino también según los procesos socio-institucionales que habilitan o deshabilitan las estrategias de vida de las personas pobres. Para eso, propone el concepto de ‘regulación social’ para señalar de qué manera los mercados y las economías estandarizadas, racionalizadas y formalizadas están influidas por normas informales. Según ella, este concepto “capta la forma en que dimensiones de poder —originadas en estructuras e institucionales sociales subyacentes— emanan en la economía” (2012, p.10). A través de este concepto, la forma de interpretar la pobreza avanza a prestar atención a las relaciones de poder que las personas pobres enfrentan en su vida diaria y que condicionan sus estrategias de vida, incluso aunque tengan acceso a recursos financieros. Reflexiones similares aparecen en los debates sobre el análisis de las cadenas de valor de Norman Long (2001) quien las define como conjunto de

significados y relaciones donde, aparte de los aspectos técnico-económicos, también influye el contexto institucional local.

Esta aproximación a la pobreza como un proceso relacional, dinámico y multidimensional se ha visto reflejada en varios análisis sobre proyectos de desarrollo. En el caso de la micro-finanza, se han realizado investigaciones generalmente sobre grupos relativamente pequeños (comunidades, pueblos, etc.) con el fin de entender la “vida social” (Guérin, 2011, p.42) de la micro-finanza. En esos trabajos (Villarreal, 2009, 2010), la oferta de servicios financieros ya no se ciñe a un “proceso técnico, racional, linear” (Guérin et al., 2012, p.4) sino que implica muchas facetas: “no solamente económica, pero también cultural, política y psicológica” (Guérin et al., 2011, p.117). Otros trabajos enfocados en cadenas de valor invitan a ver que los procesos de escalamiento conciernen a “relaciones e interacciones [que incorporan] una dinámica social generada por actores ‘in situ’” (Arce & Viteri, 2013, pp.141-142). De tal manera que los proyectos de desarrollo —sean vinculados a la oferta de servicios financieros o al escalamiento de cadenas de valor— están por fuerza “socialmente encastrado[s]” (Bastiaensen & Marchetti, 2011, p.471), lo cual hace que ocurran en “arenas” conformadas por una gran multiplicidad de actores y donde se enfrentan diversas visiones e intereses (Bierschenk, 2007).

3.3. Metodología

Conforme a este marco teórico, nuestro análisis del convenio lechero de Tres Pinos se basó en una metodología principalmente etnográfica, que implicó análisis detallados, observaciones, discusiones informales y entrevistas semi-dirigidas con una multiplicidad de actores. En total se hicieron entrevistas más formales (y reiteradas) a 18 personas, las cuales son actores de este mercado del queso en la comunidad (productores de diversos tamaños y recursos, firmantes o no del convenio, queseros, etc.). Se reunieron mayormente datos cualitativos, en razón de que nos permitían observar mejor la manera en que el convenio implementado por Nítlapan fue ‘socialmente regulado’, así como tener acceso a informaciones difícilmente cuantificables.

3.4. Presentación y análisis de los datos

Nuestro análisis, por consiguiente, va en la misma dirección que el marco operativo presentado en este libro, y demuestra que el convenio de leche formó parte y estuvo influido por complejos procesos socio-institucionales que operan a múltiples niveles y cruzan diferentes escalas temporales y espaciales que, a su vez, se encuentran en permanente interacción (ver en este libro el capítulo 1.1 de Bastiaensen et al.). Estos complejos procesos llevaron, en este caso, a rutas de desarrollo contrarias a la territorial, que era la que Nítlapan pretendía implementar con su proyecto. Así, en la presentación y análisis de los datos de nuestra investigación pondremos en evidencia los elementos de diferentes niveles y escalas que influyeron en la marcha de este convenio. Para mayor claridad, dividiremos este análisis en tres partes. Primero, enfocamos las lógicas productivas existentes en la finca para explicar a qué se debió que los productores firmantes demandasen tan poco ganado lechero. Luego, ampliaremos la mirada para analizar cómo se

desenvuelven las relaciones comerciales entre esos actores del mercado de Tres Pinos en un contexto que va mucho más allá del mero intercambio mercantil puntual y económicamente racional, sino que forma parte de relaciones en las que la movilización de recursos diversos, la confianza establecida entre los actores, las normas informales, etc., son una parte preponderante. Esto nos permitirá entender, por ejemplo, por qué el convenio no le permitió a Modesto atraer a más productores hacia su quesera. Finalmente, pasando a otro ámbito, veremos la influencia de los actores externos a Tres Pinos en las rutas seguidas por la ganadería en la comunidad.

4. Diferentes lógicas productivas para diferentes demandas de créditos

Como dijimos ya, uno de los objetivos del convenio era aumentar la producción lechera en la comunidad. Para este fin, Nitlapan apostaba a que, al percibir señales de mejores precios, los productores se sentirían incentivados a invertir en ganado lechero. Así, Nitlapan les ofreció conseguir vacas en arriendo con opción a compra. Nitlapan entregaría vacas o vaquillas a los productores durante un tiempo determinado, mediante una tarifa de arriendo mensual. Los firmantes del convenio demandaron muy pocas de esas vacas, lo que no permitió que el volumen de leche aumentara (solo siete productores tomaron vacas en arriendo). Para explicar tan escasa demanda, muchos productores argumentaron el alto costo de una buena vaca lechera comparado con los precios irregulares (y muchas veces bajos) que se les pagan por la leche. Uno de los productores firmantes comentó: “Son carísimas. De quince mil en adelante. Y la leche es barata”. Otros productores comentaron que comprar vacas por medio de Nitlapan (a lo que les obligaba el arriendo por medio de la institución) les resultaba más costoso que por otros medios, pues hubieran podido negociar directamente con los vendedores. En el contexto de Tres Pinos, donde la conexión con mercados dinámicos es escasa, el arriendo de una vaca resulta muy riesgoso, tomando en cuenta que las ganancias son inciertas.

Aparte de los siete productores que arrendaron vacas con opción a compra, uno solo arrendó vacas de otra procedencia, y seis optaron por hacer una ‘auto-compra’ de vacas. En esta modalidad particular, los productores vendieron sus vacas a Nitlapan (que pasó a ser dueño del ganado), y este les devolvió en arriendo las vacas con opción a compra. Como explica René Gómez, director del Programa de Incubación de Empresa, (Gómez, 2013) esa modalidad tiene algunas ventajas para el productor:

... cuando es auto-compra generalmente el precio de las vacas que el productor negocia es relativamente bajo, ya que serán vacas que él mismo arrendará y tiene la ventaja que conoce bien las vacas que vende y maneja información acerca de su productividad, a la vez que ha logrado inyectar liquidez a su unidad económica familiar. (p.8).

Según la misma lógica, algunos firmantes del convenio explican: “Algunos lo que hicieron fue vender las vacas de ellos a Nitlapan, y quedarse con ellas mismas. Porque tal vez tenían necesidad, y tenían que venderlas para cubrir las necesidades” (L. H., comunicación personal, 2-7-2013). “Es mejor así, porque con la plata uno

puede enfrentar alguna necesidad y se queda con el ganado” (V. L., comunicación personal, 2-7-2013).

La ventaja principal de esta auto-compra consiste en acceder a una fuente de liquidez para solventar alguna necesidad apremiante (enfermedad de un familiar, deudas en la pulpería, gastos para el mantenimiento de la finca, etc.), sin tener que vender su ganado ni descapitalizarse. Pero la lógica de esta auto-compra no era cumplir el objetivo principal del convenio de aumentar la producción local de leche.

Al analizar las lógicas productivas en la comunidad, observamos que para muchos productores la leche representa solo una parte de la producción en la finca. Esto nos lleva a entender mejor por qué los firmantes del convenio prefirieron la auto-compra antes que arrendar vacas de otra procedencia. Para los productores lecheros con tierras menos extensas (que fueron la mayoría de los que firmaron el convenio⁵), la organización de la producción en la finca obedece a una lógica de diversificación, a fin de garantizar su seguridad alimentaria y económica. Además de lecheros, esos firmantes suelen ser también frijoleros, cacaoteros o cafetaleros. Esta diversificación productiva les permite minimizar los riesgos derivados de la alta volatilidad de los precios, y usar con más eficiencia los recursos menores de que disponen con una mano de obra generalmente más abundante (la agricultura, al contrario de la ganadería, requiere menos terrenos pero más mano de obra). Por otra parte, a los productores con pocas tierras les resulta prácticamente inviable la cría de terneros machos, debido a que la crianza extensiva requiere grandes extensiones de tierra.

Así, existe una compartimentación en cuanto al uso de los ingresos provenientes de la producción finquera. Los ingresos por la venta de leche, por ser regulares a lo largo del año, se usan mayormente para gastos cotidianos y menores de la casa y de la finca. El cultivo de frijol, cacao y (en menor escala) café, más la venta de algún animal (vaca, ternero, chanchó) representan ingresos mayores en momentos específicos del año, pero requieren inversión importante en trabajo y capital. Sin embargo, esos rubros están sujetos a grandes variaciones de precios, lo que implica el riesgo de que las inversiones que se hicieron para obtener ganancias se conviertan en grandes pérdidas para los productores. Un productor firmante del convenio nos contaba que con las ganancias de los frijoles esperaba reembolsar un crédito que había obtenido para siembra de pasto, sin embargo, la caída de los precios del frijol le generó pérdidas y complicó sus planes de reembolso.

Tener acceso a fuentes de liquidez es crucial para esos productores, como queda ilustrado en la auto-compra de vacas. Puesto que a lo largo del año los ingresos generados por las actividades agrícolas son irregulares, y en caso de necesidad apremiante puede ser difícil obtener dinero rápido, precisan tener acceso a una fuente de liquidez aparte de la venta de terneros, leche o productos agrícolas. Para esto, los productores pueden llegar a endeudarse con algún pulpero o con uno de los queseros a fin de solventar un gasto inesperado o pagar una deuda. La auto-compra de vacas puede interpretarse como una estrategia que explica esa lógica de endeudamiento para resolver necesidades cotidianas. Sin embargo, si esto puede resolver una necesidad a corto plazo, crea otra deuda a mediano plazo. En

5 De los 20 productores que firmaron, 2 disponen de más de 100 manzanas de tierra, 4 de ellos poseen entre 50 y 100 manzanas, y el resto cuenta con menos de 50 manzanas.

un análisis sobre zonas rurales mexicanas, la economista francesa Morvant-Roux describió sistemas similares de “sucesión de deudas” (Morvant-Roux, 2009), donde una deuda se salda contrayendo otra deuda.

En realidad, las inversiones productivas mayores se encuentran en otro tipo de productores. En contraste con la lógica de diversificación, que es la que aplican los productores con menos recursos, los productores grandes que disponen de más tierras (generalmente más de 100 manzanas) tienden a tener una economía de crecimiento y acumulación enfocada en la ganadería, y especialmente en la cría y engorde de terneros y novillos machos. Estos terneros por lo general se ponen en engorde hasta que llegan a pesar 350-400 kilos, y se venden a compradores mexicanos o guatemaltecos. Esta actividad, aunque estuvo sujeta a volatilidad de precios hace algunos años —siendo una de las causas de la crisis del “No Pago” (Bastiaensen et al., 2013)— se considera hoy como el negocio más rentable. Para estos productores grandes con una estructura productiva más especializada, las ganancias de la leche se destinan a cubrir los gastos de la casa y de la finca, igual que para los productores anteriores, pero el producto de su actividad agrícola es solamente para el auto-consumo familiar. En Tres Pinos, muchos de estos productores dedicados a la cría de terneros machos forman parte de la familia Tradición (a la que pertenece el queso Porfirio). Ellos son clientes fieles de la micro-financiera Fondo de Desarrollo Local (FDL) —entidad estrechamente vinculada con Nitlapan— cuya cartera en buena parte se destina a financiarles sus actividades ganaderas. Uno de los hermanos Tradición explica que esos créditos se usan para “comprar terreno” a fin de ir metiendo más animales y más potreros. Si comparamos esto con la lógica de diversificación descrita arriba, vemos aquí una organización más especializada en la cría de terneros machos, por lo que destinan grandes inversiones para acrecentar el número de animales y las ganancias de las empresas ganaderas en expansión.

La escasa demanda de vacas en arriendo y la auto-compra de vacas ilustran asimismo otros fenómenos. Por un lado, para los productores grandes o pequeños la actividad lechera no constituye gran interés económico, debido a la volatilidad de los precios. Así, los ingresos por la venta de leche, si bien solventan necesidades menores de la finca y del hogar, no generan ganancias altas. Por tanto, si no se emprenden acciones que realmente faciliten el acceso a mercados más dinámicos, la leche seguirá siendo un rubro poco atractivo para esos firmantes⁶. Por otro lado, los firmantes del convenio no fueron pasivos, puesto que aprovecharon las opciones ofertadas por Nitlapan para adaptarlas a sus propias lógicas productivas. En efecto, los productores con menos recursos se enfocan más en la diversificación de las actividades que en la inversión para intensificar la producción ganadera. Estas observaciones generan preguntas acerca de la manera en que Nitlapan llevó a la práctica sus objetivos de desarrollo territorial a través del convenio, pues ya vimos que el hecho de que los productores hayan preferido la auto-compra de vacas obedece a la necesidad de obtener liquidez inmediata para solventar necesidades apremiantes, antes que a la necesidad de aumentar la producción.

6 Aparte del convenio de leche, Nitlapan implementó en Tres Pinos otro convenio entre cacaoteros y un acopiador local de cacao. La cadena que opera en este convenio es mucho más dinámica que la de queso tradicional, pues está destinada a la exportación del cacao. Esto implica que los precios son mucho más atractivos. Si bien la comparación entre ambos mercados no es el motivo de este artículo, cabe señalar que estos precios más atractivos probablemente sean una de las razones por las cuales este convenio del cacao resultó más exitoso.

5. Cómo se establecen las relaciones entre productores y queseros

Una de las preguntas claves al evaluar el convenio es a qué se debe que, pese a las señales de mejores precios, Modesto no logró atraer a nuevos productores, sino que, al contrario, algunos de los firmantes ahora llevan su leche al otro quesero (Porfirio) con todo y que, durante el periodo de nuestra investigación, Porfirio les pagaba en algunas semanas precios ligeramente más bajos. Esto nos hizo preguntarnos por qué un productor decide llevar su leche a tal o cual quesero. Podríamos suponer que, para maximizar sus ganancias, los productores hacen un análisis racional costo-beneficio para ver cuál quesera les genera más ganancias y menos gastos. Si factores como el precio o la distancia entran en los cálculos de los productores, también toman en cuenta otros elementos que atañen a la “regulación social” (Johnson, 2012) en la comunidad. Para explicar esto hay que describir las características del mercado del queso en Tres Pinos.

Primero, lejos de lo postulado por la economía neo-clásica, los actores en Tres Pinos disponen de un conocimiento imperfecto en cuanto a informaciones económicas y financieras que les atañen (Bonvin, 2005). No obstante, en este mercado del queso circula gran variedad de informaciones acerca de la compra-venta de leche que influyen en las decisiones de los actores involucrados. Esas informaciones dependen de los intereses de los actores, de las redes en que participan, de los valores que quieren transmitir, etc. Así, para decidir a cuál quesero le llevan su leche, los productores y los queseros toman en cuenta rumores, informaciones parciales, interpretaciones de eventos, etc.

Hay que tener en cuenta asimismo que, siendo Tres Pinos una comunidad pequeña, las personas que intercambian leche por dinero no son desconocidos que se encuentran por primera vez en la vida. Al contrario, existe una relación extra-comercial que influye en sus intercambios económicos: tal productor puede ser hermano de un quesero, tal otro frecuenta el mismo culto evangélico, aquel es vecino o compadre, etc. Estos lazos propician el intercambio de favores tales como un anticipo en efectivo. Por consiguiente, la relación entre los queseros y los productores se inscribe en un marco más amplio en el que intervienen elementos ajenos al mero intercambio comercial.

5.1. Un mercado con mucha información

Durante el periodo de nuestra investigación la gente nos preguntaba de forma recurrente cuál era el motivo de nuestra estadía en la comunidad, y más concretamente, por qué la gente de Nitlapan pasaba tanto tiempo en Tres Pinos, y en especial con Modesto: “¿Será que Nitlapan le va a financiar a Modesto?”. El motivo de nuestra presencia parecía generar bastantes conjeturas y muchos trataban de descifrar por qué razón la gente de Nitlapan pasaba tanto tiempo en Tres Pinos, y en especial con Modesto⁷. Puesto que circulábamos entre los dos queseros de la comunidad y entrevistamos a muchos productores, tuvimos acceso a diversas redes

7 La mayor parte del tiempo nos hospedamos en la casa de su hijo, a pocos metros de la quesera de Modesto.

sociales. Durante las entrevistas nos volvíamos entrevistados, y muchos nos ‘usaban’ para obtener informaciones sobre terceras personas: ¿Cuántos quesos produce? ¿A cuánto los vende? ¿Cuánto le pagan por la leche? Era fácil notar que a nuestros interlocutores les interesaba obtener informaciones sobre los otros queseros y sobre el motivo de nuestra presencia.

Esta ‘hambre’ de informaciones adquiere más sentido si la interpretamos en el contexto de este mercado y de la percepción que se tiene de cada quesero. Hoy en día, aunque Modesto pague un poco mejor que sus competidores y tenga capacidad para acopiar más leche, los productores llevan su leche más a la quesera de Porfirio que a la de Modesto. La mayoría de los entrevistados explican que si Porfirio ‘jala’ más productores es porque les da adelantos, es decir, el quesero le paga por anticipado al productor, y este le reembolsa entregándole su leche. En Tres Pinos, Porfirio tiene fama de ser más “generoso” que Modesto en tales adelantos. Un productor lechero pequeño e irregular explica:

La cosa es que la gente quiere reales, y la gente le pide, y él [Modesto] ¿qué le va a dar a un productor? No le da, no tiene fondo. Entonces la gente se va para otro. Por lo menos ese Porfirio, él si tiene fondo. Si le piden, ahí nomás le dan, como tiene real. (V. U., comunicación personal, 2-7-2013).

Otro afirma: “El problema de Modesto es el fondo” (E. L., comunicación personal, 12-6-2013). Y otro señala que “Modesto es ‘pobrón’” (S. U., comunicación personal, 22-5-2013). Así, por no tener el mismo poder económico que Porfirio, muchos en la comunidad ven a Modesto como un quesero con pocos recursos. Estas percepciones derivan en parte de sus trayectorias sociales. Además de ser quesero, Modesto fue en años anteriores líder de la comunidad, y fue miembro activo en Río Blanco de la cooperativa La Unión del Campo, de la cual afirma que casi llegó a ser director. Más especialmente, fue ‘jefe’ del movimiento “No Pago” en Tres Pinos, lo que ocasionó que le suspendieran el acceso a bancos y micro-financieras, y por consiguiente se redujeron sus recursos financieros. Un productor que le entrega su leche a Modesto explica: “Modesto cuando trabajaba con las financieras, aquí había real. Modesto le volaba diez mil a uno... Ese tenía billete. Pero como se metió en ese ‘No Pago’” (L. H., comunicación personal, 28-6-2013).

En contraste, a Porfirio se le percibe con más recursos financieros. Su quesera ha crecido mucho en pocos años (sobre todo si se le compara con Modesto), es el productor lechero más importante de la comunidad (produce casi 300 litros diarios), dispone de gran apoyo familiar, es cliente fiel del FDL, posee uno de los pocos carros de la comunidad y, junto con su padre y uno de sus hermanos, financia las fiestas anuales en Tres Pinos. No necesita hacer discursos, los hechos demuestran por sí solos su poder económico. Como lo explica la hermana de Porfirio, los productores saben que con él “no les va a fallar el billete” (Z. A., comunicación personal, 26-6-2013). Además, los hermanos de Porfirio critican que Modesto pasa mucho tiempo fuera de la comunidad (por sus actividades en Río Blanco), a diferencia de Porfirio, que permanece trabajando en su finca. Su hermana explica: “Modesto está quebrado. Porque él [Porfirio] siempre ha sido trabajador, y él no sale. Porque esto de andar para arriba y para abajo, a uno se le va la bolsa. Pero él sólo se dedica a trabajar” (Z. A., comunicación personal, 26-6-2013).

No obstante que su figura está en declive por su menor poder financiero, Modesto se vale de otros recursos (discursivos, entre otros) para atraer productores a su quesera. Primero, por mucho que le critiquen sus múltiples actividades fuera de la comunidad, él afirma que eso le permite ser un intermediario clave entre la comunidad y los actores externos. Así, a nivel comercial, puesto que su queso es de mejor calidad, siempre argumenta que está a punto de lograr una conexión con un agente externo al mercado del queso de Río Blanco, lo que le permitirá dar un salto para lograr nuevos mercados y mejores precios. Algunos de sus proveedores afirman: “Modesto a largo plazo puede lograr más. Creo que está por tener certificación” (V. Z., comunicación personal, 27-5-2013). “El otro [Porfirio] está lejos de tener la misma calidad” (V. L., comunicación personal, 28-5-2013). “El único que puede lograr nuevos mercados es Modesto” (E. L., comunicación personal, 12-6-2013).

El convenio fue ciertamente parte de esta estrategia y constituyó una buena muestra del apoyo exterior que todavía puede lograr, concretamente de Nitlapan (probablemente su única fuente de financiamiento hoy en día). A eso se debe que durante esta investigación la pregunta reiterada era en qué medida Nitlapan iba a apoyar a Modesto.

Esta capacidad de atraer productores a base de prometer mejores precios en el futuro no resulta tan efectiva con todos los productores, como demostró lo ocurrido con el convenio. Así, incluso algunos de sus propios proveedores ven esa promesa con desconfianza: “Eso de los precios va a ser como la carretera, que tuvimos que esperar quince años para que llegara” (L. H., comunicación personal, 24-5-2013). “Modesto lleva tiempo con ese cuento” (J. L., comunicación personal, 2-7-2013). El mismo Modesto, tras frustrarse un proyecto de exportación de quesos a Venezuela, reconoció que “los productores no me van a creer más” (comunicación personal, 11-6-2013).

Luego, si se le critica también por su escaso poder económico, Modesto reivindica ese punto negativo como causa de mayor identificación con los productores. Así, en sus pláticas informales con sus productores o en la comunidad suele identificarse como un ‘chaparro’ que busca ser solidario en su negocio con los otros productores pequeños. Esto en comparación con los otros queseros, a los que acusa —aunque no hemos podido comprobarlo— de aplicar precios diferenciados según la cantidad de leche entregada, de modo que favorece a los productores grandes, y define a Porfirio y a su familia como los ‘ganaderos’. Además de servirle para congraciarse con los productores, este discurso a favor de los pequeños productores y de un desarrollo más equitativo para la comunidad ilustra también la habilidad que tiene para “hablar el ‘idioma-desarrollo’” (Bierschenk et al., 2000, p.26), y así constituirse en un enlace importante para los agentes externos. En el caso de Nitlapan, varios reconocen su carisma y la visión que tiene de la comunidad, además de que goza de una relación privilegiada con el técnico que trabaja en la zona de Tres Pinos. De forma consciente o inconsciente, Modesto logra ser un intermediario clave por su capacidad de articular un discurso adecuado a los objetivos de muchas agencias de desarrollo.

Esta atención puesta en las informaciones que circulan en el mercado del queso de Tres Pinos nos sirve para mostrar cómo es que los actores toman decisiones interpretando rumores, eventos, promesas, etc. En este juego, cada quesero moviliza recursos diferentes. Porfirio es el quesero de mayores recursos económicos, capaz de resolver las necesidades de liquidez de los productores. Modesto se presenta como un ‘chaparro’ muy sensible a la causa de los pequeños productores, y a punto

de acceder a mejores precios gracias a sus contactos con agentes externos. Esto demuestra el dinamismo de este mercado, donde cada cual, según sus recursos, busca proyectar la imagen que más favorezca a sus intereses. Este dinamismo se manifiesta cotidianamente en las informaciones que circulan: un quesero critica al otro porque usa precios diferenciados; un productor se entera de que tal quesero le dio (o no le dio) un adelanto a tal persona; se observa que el técnico de Nitlapan se aloja en la casa del hijo de Modesto (a pocos metros de su quesera), etc.

Esos discursos e informaciones modifican constantemente las reglas del juego, dado que son procesados e interpretados de forma continua por los diversos agentes, lo que influye en sus decisiones. En el caso del convenio de la leche, es clave entender que este no fue percibido como un evento aislado, sino que formó parte y fue interpretado en consonancia con las informaciones que ya circulaban en la comunidad acerca de los queseros. Lo cual nos permite entender a qué se debe la tendencia de muchos productores de entregar su leche a Porfirio y no a Modesto: la confiabilidad de los adelantos de un quesero pudiente parece valer más que la promesa de mejores precios de otro quesero en declive.

5.2. Más allá de un mero intercambio comercial

Cabe analizar con más precisión el atractivo de los adelantos y los elementos extra-comerciales que intervienen en esta relación entre productores y queseros. En comunidades pequeñas como Tres Pinos, la mayoría de los actores que intercambian leche por dinero o por favores (un adelanto, por ejemplo) mantienen entre sí una relación extra-comercial: pueden ser hermanos o primos, acudir al mismo culto evangélico, ser vecinos, etc. Esto hace que cada actor intente valerse de esos lazos para obtener favores. Las negociaciones para obtener adelantos ocurren entonces según criterios muy personales que varían conforme a los elementos que cimentan (o no) la relación comercial: vínculos sociales, recursos movilizados, normas informales, etc.

Si bien los queseros aceptan la leche de cualquier productor, no entregan adelantos a cualquiera que se los pida, pues hay que tener una relación de confianza con el quesero, en especial si se trata de montos grandes, dado que el quesero corre el riesgo de que el productor se desaparezca tras recibir su adelanto. Así, cada quesero tiene unos proveedores más o menos fijos que forman su clientela. Comenta el hijo de Modesto: “Nosotros tenemos una clientela fija, unos productores que siempre nos entregan” (D. Z., comunicación personal, 28-6-2013). Uno de los productores medianos de Porfirio afirma que “para pedir, tienes que ser productor de él, entregarle a él (...) Para nosotros la confianza es grande ya con ese maje” (J. L., comunicación personal, 2-7-2013). Esta confianza se fortalece aún más cuando existe entre ellos algún otro vínculo social, por ejemplo, en el caso de Porfirio, gran parte de su clientela está conformada por hermanos, primos y cuñados.

Pero esta confianza debe prevalecer entre ambas partes: el quesero necesita certeza de que el productor le seguirá llevando su leche una vez que le dé su adelanto, y el productor necesita estar seguro de que el quesero le dará respuesta rápida cuando le pida un favor. Un productor pequeño comenta: “Yo tuve llevando bastante tiempo a Modesto, poquito pero así regular, y cuando le pedí un crédito, me dijo que había que pedir con ocho días de anticipación” (J. U., comunicación personal, 10-6-2013). Lo cual lo decidió a llevar su leche a otro quesero que le

garantizaba un adelanto rápido. Así, si encuentra objeciones para obtener acceso a favores (como el adelanto), el productor puede tener cierto margen de negociación amenazando al quesero con entregar su leche a otro.

Sin embargo, sería erróneo ver a los productores como un grupo homogéneo que negocia con los queseros en iguales condiciones y posibilidades. Primero, porque la relación con el quesero puede estar cimentada en diversas normas informales. Por ejemplo, algunos productores mantienen con el quesero una relación de tipo patrón-cliente. Un productor pequeño se refería así a Modesto como su 'jefe'. Además explicaba sobre los adelantos que "eso de cambiar de un quesero a otro no sirve. Más bien da pena luego ir a pedir" (Z. J., comunicación personal, 21-8-2013). Esto refleja normas informales, según las cuales cambiar de un quesero a otro es mal visto, y que influyen en la decisión de un productor de moverse hacia uno u otro quesero. Luego, hay que considerar que la capacidad de pedir adelantos y de presionar al quesero varía mucho de un productor a otro; cada uno hace su negociación conforme a los recursos que puede movilizar.

El principal recurso movilizado es probablemente la cantidad de leche acopiada. Como vimos arriba, la producción lechera en la comunidad es muy desigual según los productores; en la quesera de Modesto, 3 de sus 15 productores suman casi el 70% de toda la leche acopiada; en la de Porfirio, 7 productores (él incluido) de los 25 que tiene suman más del 70% de toda la producción. Así, si los queseros saben quiénes conforman su clientela fija, también saben quiénes son sus productores importantes, y quiénes, en consecuencia, representan más interés para ellos. El hijo de Modesto comenta: "No sale muy rentable darle un adelanto a un productor pequeño" (D. Z., comunicación personal, 28-6-2013), pues eso implica costos y riesgos altos a cambio de escasos beneficios: la producción de esos productores pequeños es irregular, representa un porcentaje mínimo de toda la leche acopiada, además de que los adelantos que piden no concuerdan con la cantidad de leche producida. Los queseros saben entonces quiénes son sus productores 'estrellas' y son esos los que más fácilmente consiguen adelantos. En cambio, para los productores pequeños los márgenes de negociación son escasos y tienen pocas posibilidades de presionar al quesero.

Si relacionamos esta escasa capacidad de negociación de los productores pequeños con la necesidad antes descrita de tener acceso a fuentes de liquidez, vemos que la situación de esos productores pequeños es precaria, pues ante una emergencia no les queda a veces más recurso que vender sus animales, sus tierras (y así se descapitalizan) o su fuerza de trabajo.

En estas comunidades rurales donde los ingresos son irregulares a lo largo del año, el acceso a dinero adelantado es entonces clave para la gente. Por tanto, los productores desarrollan estrategias de acceso a fuentes de liquidez, y eso los decide a llevar su leche a tal o cual quesero. Para esto es crucial la confianza que se entabla con el quesero. Si el quesero no quiere acceder a sus demandas, algunos productores pueden usar la amenaza de entregar su producción a otro quesero. Eso si no están ya endeudados con el quesero (lo cual les impediría cambiar de quesero) o si no están en una relación tipo patrón-cliente con el quesero (en la que resulta mal visto cambiar de un quesero a otro). Por consiguiente, el adelanto es una práctica ambigua, porque implica riesgos y costos para el quesero, pero también es necesaria para mantener y seguir atrayendo proveedores.

Hemos visto que las negociaciones se hacen en términos muy personales, donde los productores con mayores recursos (especialmente los que acopian más

leche) tienden naturalmente a tener mucho más margen de negociación. Así, si a un productor cuya producción es baja le puede resultar muy difícil negociar un adelanto, un productor grande podrá presionar al quesero para acceder a montos mayores. Esta práctica del adelanto sirve para entender que la relación comercial productor-quesero es mucho más que un simple intercambio puntual de bienes entre dos personas desconocidas o poco conocidas entre sí, pues intervienen factores muy específicos —como por ejemplo, la confianza que se ha establecido, los posibles lazos familiares, la cantidad de leche producida, las normas informales— que influyen en el acceso a favores que resultan claves en este tipo de comunidades, como son los anticipos. -

En el marco de nuestra evaluación del convenio, enfocar las relaciones entre queseros y productores en un panorama más amplio permite entender el contexto de otras relaciones previamente establecidas entre unos y otros, mismas que determinan las estrategias y el margen de maniobra de cada actor. La entrega de leche, así como la firma del convenio, son mucho más que un mero intercambio comercial puntual, pues para los productores resulta crucial la certeza de que tendrán pronto acceso a fuentes de liquidez.

6. El papel de los agentes externos en Tres Pinos

Hasta ahora hemos tocado de soslayo el papel de los agentes externos a la comunidad y su importancia en la movilización de recursos para cada actor. Aunque esta atención pueda parecer ajena al tema del convenio de Nitlapan, argumentamos aquí al contrario, que nos sirve para entender la influencia de otras entidades (cuyas estrategias de intervención pueden ser diametralmente opuestas) en las rutas de desarrollo en Tres Pinos en las cuales el convenio de Nitlapan pretendía tener un impacto.

Aparte de Nitlapan, la micro-financiera Fondo de Desarrollo Local (FDL) tiene también clientes en la comunidad. En Tres Pinos el acceso a bancos no es igual para todas las personas. En el contexto post crisis del movimiento “No Pago”, muchos productores vieron suspendido su acceso a bancos, y Nitlapan, no siendo propiamente una entidad financiera, es quizá la única fuente de financiamiento que todavía trabaja con algunos ex miembros de ese movimiento. En el caso del FDL, una parte importante de su cartera en la comunidad de Tres Pinos se destina a la familia Tradición y al quesero Porfirio. Desde 2007, se han otorgado 85 créditos por parte del FDL a gente de la comunidad, por una suma total de casi cinco millones de córdobas, de los cuales el 52% fue asignado a la familia Tradición (ocho créditos distribuidos entre cinco personas). El 48% restante se distribuye en 77 créditos menores (excepto uno que representa por sí solo el 15% de la cartera total). Puesto que los montos otorgados por Nitlapan son mucho menores, esto demuestra la gran disparidad que existe en el acceso a recursos financieros formales en la comunidad. El 52% de la oferta financiera del FDL (más de dos millones y medio de córdobas) está en manos de cinco personas, y el 48% restante se destina a los otros 84 clientes, en montos mucho menores.

Los Tradición están conscientes de esta relación privilegiada con el FDL, y un hermano de Porfirio afirma: “Nosotros tenemos fama en el FDL” (W. A., comunicación personal, 20-8-2013). Porfirio nota en la misma dirección: “Si yo pido quince mil dólares, me lo dan” (comunicación personal, 12-6-2013). Estos

créditos son destinados más que todo a financiar la cría de terneros machos y, con el fin de aumentar el número de terneros en los potreros, se usan mayormente para la compra de tierra: “Esto lo usa uno para comprar terreno”, explica el mismo hermano de Porfirio (W. A., comunicación personal, 20-8-2013). Y agrega que la venta de los terneros le permite rembolsar esos créditos: “Tal vez cuando tengo veinte o treinta medianos. Entonces pido un préstamo y los terneros quedan respondiendo por la cuestión. Entonces cuando llega la fecha de pagarle al banco, vendemos el ganado” (W. A., comunicación personal, 20-8-2013).

Esta fuerte concentración de recursos financieros en manos de la familia Tradición tiene consecuencias indirectas en las rutas de desarrollo de la localidad. Una de esas consecuencias es que se promueve una ganadería cuyo impacto ambiental es negativo. Practicada de manera extensiva, la cría de terneros machos requiere grandes extensiones de tierra, por tanto, los créditos se usan para comprar más potreros.

Si bien no es fácil el acceso a datos oficiales sobre la propiedad de la tierra, ‘triangulando’ las informaciones sabemos que Porfirio y sus hermanos, Wilmer y Zaida, cuentan cada uno con más de 200 manzanas, y otros dos hermanos y un primo son mencionados como grandes productores y viven también en la comunidad. Esto los convierte en los productores con más tierras de la comunidad. Al parecer esta tendencia a la concentración de tierras es incesante, según comenta uno de los hermanos Tradición: “Cada año he comprado tierra. Y Porfirio también” (W. A., comunicación personal, 20-8-2013). Aunque ya posee más de 200 manzanas, afirma: “Andamos corto de tierra, ya vamos a tener que comprar otro ‘tucó’” (comunicación personal, 20-8-2013). Por consiguiente, esta cría extensiva de terneros machos ocasiona una presión fuerte sobre la tierra, dado que siempre se necesitan más potreros para meter más cabezas.

Aparte del impacto ambiental negativo, esta compra masiva de terrenos tiende también a recrudecer las desigualdades socio-económicas en la comunidad⁸. La concentración de tierras por parte de la familia Tradición ha sido tal en los últimos años que muchos productores notan esta fuerte presencia de la familia en la comunidad: “Ahora todo el lado del Meta es de los Tradición”, “Ellos son los que pegan duro aquí”, “¡Es ‘chiva’! Ya pronto todo va a ser de los Tradición” (comunicaciones personales, V. L., 26-6-2013, M. S., 24-7-2013, Z. A., 25-7-2013). Cabe señalar que esta compra de tierras se hace muchas veces a costa de productores más pequeños. Primero, porque la necesidad de obtener liquidez puede orillar a algunos productores a vender porciones de sus fincas. Luego, en el contexto post “No Pago”, algunos productores están todavía endeudados con los bancos, y la venta de tierras les permite saldar esas deudas. Así, durante el periodo de nuestra investigación, un productor relativamente pequeño, ex-miembro del movimiento “No Pago” le vendió a Porfirio la casi totalidad de su finca de 40 manzanas para solventar sus problemas económicos. En consonancia con la lógica dominante en la ruta ganadera, que concentra tierras, también existe en la zona una tendencia a vender tierras para comprar otras más baratas más al este.

Observando esas consecuencias indirectas, resulta impactante notar que dos instituciones con un tronco común, como son Ntlapan y el Fondo de Desarrollo

8 El artículo 2.4 en este mismo libro describe situaciones similares de concentración de tierras en una comunidad vecina a Tres Pinos, por un tipo de productores llamado “ganadero patrón”.

Local, terminen trabajando en direcciones contrarias en una misma localidad. Nitlapan buscó implementar con su convenio —aunque no siempre de forma muy convincente, como lo demuestra el caso de la auto-compra de vacas— un desarrollo más favorable para los productores más pequeños, con una lógica productiva mucho más intensiva. Por su parte, el FDL —por estar enfocado en productores individuales exitosos y por carecer de una visión y una estrategia territorial más integral— dedica gran parte de su cartera a financiar de forma indirecta la compra de más potreros destinados a la cría extensiva de terneros machos, empresa de la familia Tradición (que figura entre los más exitosos de sus clientes históricos).

Al integrar a los actores externos entendemos mejor la fuerza de los recursos que puede movilizar cada actor. Actualmente, la fuerza financiera de los Tradición no tiene igual en la comunidad. Esta fuerza financiera hace que, en Tres Pinos, “el acceso a recursos y las reglas del juego” (Bastiaensen et al., 2011, p.34) estén mayormente decididos por los Tradición que, en razón de su poderío económico, pueden seguir comprando tierras a productores más pequeños. Así, son finalmente los Tradición y el FDL —más que Nitlapan— los que pueden imponer rutas de desarrollo que terminan funcionando al contrario de los objetivos del convenio de leche, fomentando una ganadería extensiva poco respetuosa del medio ambiente, y mayores desigualdades socio-económicas en el acceso a la tierra. En este cuadro, Nitlapan aparece como un actor que rema contra la corriente.

7. Conclusión

Conforme al marco teórico que se presenta al principio, el análisis de este convenio pretende observar los proyectos de desarrollo no como procesos lineales, sino como procesos dinámicos, donde los actores involucrados ya no se ven como personas pasivas sino como agentes que desarrollan estrategias acordes a sus intereses y al contexto en que se encuentran. Así, en Tres Pinos, los firmantes del convenio redefinieron el uso y la percepción del proyecto conforme al contexto y a las reglas que rigen este mercado del queso en la localidad. El convenio, por consiguiente, no fue impuesto desde el exterior, sino que fue redefinido conforme a las lógicas y a los múltiples ‘convenios’ tácitos en los que ya estaban involucrados los actores —los productores y los queseros. Por ejemplo, no es posible entender las interpretaciones que se hicieron de las señales de mejores precios ofertados por Modesto si no se presta atención al hecho de que él lleva tiempo haciendo promesas y de que se le percibe como un quesero en declive económico. Asimismo, si no observamos las lógicas productivas existentes tampoco podremos comprender por qué los productores prefirieron la auto-compra de vacas a fin de tener acceso a dinero en efectivo, en vez de invertir para aumentar su producción lechera.

Prestar atención a las lógicas que determinaron la marcha del convenio implica también notar que esas lógicas pueden ser fruto de intereses diversos y a veces opuestos. Así, es importante observar cómo se configuran las tensiones y relaciones de poder en este mercado, donde no todos los actores disponen del mismo margen de maniobra para mejorar sus posiciones. Las estrategias desarrolladas por los actores deben, por tanto, analizarse en el contexto que las habilita o las limita. Por ejemplo, los productores pequeños y medianos están más sujetos a mercados con precios altamente variables, y con frecuencia bajos, lo que les obliga algunas veces a vender a la pérdida sus productos. Sus escasos recursos socio-económicos

los orillan a entablar con los queseros relaciones en las que son muy reducidos sus márgenes de negociación y sus posibilidades de acceder a favores (como el adelanto). Todo esto en un contexto general que recrudece las desigualdades en el acceso a tierra. En este sentido, es importante ver con mirada amplia y multidimensional los problemas que aquejan a los pequeños productores en su vida diaria, que van mucho más allá del difícil acceso a recursos económicos.

El convenio de Nitlapan no mejoró realmente la situación de estos pequeños productores intensivos, más cercanos a una ganadería respetuosa del medio ambiente. El guion esperado no se cumplió y no todos los objetivos del proyecto se alcanzaron. Las rutas que Nitlapan intentó apoyar fueron redefinidas por procesos de múltiples niveles y escalas en interacción permanente: lógicas productivas, relaciones entre queseros y productores, importancia del acceso a adelantos, intervenciones de entidades externas como el FDL, etc.

La mayor lección de este análisis probablemente consista en ver que las intervenciones destinadas a apoyar ciertas rutas de desarrollo pueden ser fuertemente re-tomadas y re-definidas conforme a los procesos socio-institucionales en los que ocurren, lo cual, como en el caso de Tres Pinos, puede llevar a que sigan rutas contrarias a las deseadas.

Esta constatación brinda a Nitlapan la oportunidad de reflexionar sobre otras maneras de intervenir en comunidades rurales como Tres Pinos. Diversos elementos pueden guiar esta reflexión. Primero, es posible que la institución no haya tomado debida cuenta del contexto socio-institucional en que se desarrolló el proyecto, lo que le llevó a omitir que el convenio no iba a desarrollarse como un proceso ajeno a las lógicas existentes en la comunidad, sino que inevitablemente sería parte de esas. Luego, cabe analizar si fueron adecuados los productos y servicios que Nitlapan ofrecía a los productores para lograr los objetivos del convenio (como el aumento de la producción de leche mediante el arriendo de ganado). Es claro que la auto-compra de vacas no se apegó a la lógica y el guion previstos en el convenio. A partir de ahí, aparece para Nitlapan la necesidad de crear más sinergias en la propia institución para que proyectos novedosos, como es este, puedan ser monitoreados, entendidos y puestos en práctica en colaboración con otras áreas (como sería el Programa de Incubación de Empresa, que es el responsable del arriendo de ganado). Finalmente, cabe reflexionar también en la conveniencia de emprender acciones e intervenciones de índole más amplia o de establecer alianzas con otros actores, en particular con el FDL, con el cual habría que negociar una estrategia territorial compartida, a fin de que las iniciativas no resulten fallidas, o contraproducentes, o de escaso impacto. De estas reflexiones y discusiones depende en buena parte la capacidad de promover rutas de desarrollo que favorezcan el posicionamiento de productores con menores recursos en tales comunidades rurales.

Referencias bibliográficas

- Arce, A. & Viteri, M. L. (2013). The Negotiation of Quality Standards: A Social Interactionist Approach to Fruit and Vegetable Distribution in Argentina. *International Journal of Sociology of Agriculture & Food*, 20 (1), 127-146.
- Bastiaensen, J., Flores, S., Steel, G., Sosa, C., Martínez, S. & Alemán, M. (2011). *Territorio, actores y estrategias de desarrollo* (Cuaderno de Investigación, 40). Managua: Nitlapan-UCA.
- Bastiaensen, J., Marchetti, P. (2011). Rural Microfinance and Agricultural Value Chains: Strategies and Perspectives of the Fondo de Desarrollo Local in Nicaragua. En B. Armendáriz & M. Labie. *The handbook of Microfinance* (pp. 461-500). Singapore: World Scientific.
- Bastiaensen, J., Marchetti, R., Mendoza, R. & Pérez, F. (2013). After the Nicaraguan Non-Payment Crisis: Alternatives to Microfinance Narcissism. *Development and Change*, 44 (4), 861-885.
- Bierschenk, T. (2007). Enchevêtrement des logiques sociales. En T. Bierschenk, G. Blundo, Y. Jaffre & M. Tidjani Alou. *Une anthropologie entre rigueur et engagement. Essai autour de l'œuvre de J.-P. Olivier de Sardan* (pp. 25-47). Paris: Karthala.
- Bierschenk, T., Chauveau, J.-P. & Olivier de Sardan, J.-P. (2000). Introduction: Les courtiers entre développement et État. En T. Bierschenk, J.-P. Chauveau, J.-P. Olivier De Sardan. (Eds.). *Courtiers en développement. Les villages africains en quête de projets* (pp. 5-42). Paris: Karthala.
- Bolwig, S., Ponte, S., Du Toit, A., Riisgaard, L. & Halberg, N. (2010). Integrating poverty and environmental concerns into value-chain analysis: a conceptual framework. *Development Policy Review*, 28 (2), 173-194.
- Bonvin, J.-M. (2005). Sortir de l'homo oeconomicus: la voie anthropologique d'Amartya Sen. *Finance & Bien Commun*. Recuperado de <http://www.cairn.info/revue-finance-et-bien-commun-2005-2-page-73.htm>. DOI: 10.3917/fbc.022.0073.
- Flores, S., Barrera, J., Bastiaensen, J., Castro, A., Martínez, S. & Polvorosa, J. C. (2011). *Las cadenas de lácteos y su interacción con la dinámica de género: La experiencia en Matiguás y Muy Muy, Nicaragua* (Cuaderno de Investigación 39). Managua: Nitlapan-UCA
- Gómez, R. (2013). Incubando empresas sostenibles a través de la mediería y leasing. Presentación leída el 16 de agosto de 2013 en ocasión del 25 Aniversario de Nitlapan, Managua.
- Guérin, I. (2011). L'expérience vécue de la microfinance. *Cultures & Conflits*, (3), 39-56.
- Guérin, I., Morvant-Roux, S. & Servet, J.-M. (2011). Understanding the diversity and complexity of demand for microfinance services: lessons from informal finance. En B. Armendáriz & M. Labie. *The handbook of Microfinance* (pp. 101-122). Singapore: World Scientific.
- Guérin, I., Morvant-Roux, S., Moisseron, J.-Y. & Roesch, M. (2012). *Explaining heterogeneity in microcredit take-up rates and repayment defaults in rural Morocco: the role of social norms and actors* (RUME Working Papers Serie). Nogent Sur Marne: IRD. Recuperado de http://www.rume-rural-microfinance.org/IMG/pdf_WP_18.pdf

- Johnson, S. (2012). From microfinance to inclusive financial markets: the challenge of social regulation. *Oxford Development Studies*, Special Issue: The Field of Microfinance and Development: Showcasing India, 41 (Sup1), S35-S52. Recuperado de <http://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/13600818.2012.734799#.U6x2-7Hrw1Y>. DOI: 10.3917/fbc.022.0073
- Long, N. (2001). *Development Sociology: Actor Perspectives*. London: Routledge.
- Maldidier, C. (2012). Desarrollo territorial rural: ¿una oportunidad para incluir a los pobres en el desarrollo? *Encuentro*, (92), 73-86.
- Morvant-Roux, S. (2009). Accès au microcrédit et continuité des dynamiques d'endettement au Mexique: Combiner anthropologie économique et économétrie. *Revue Tiers Monde*, (197), 109-130.
- Villarreal, M. (2009). *Social boundaries and Economic Dilemmas in Micro-financial Practices*. Presentado en la First European Research Conference on Microfinance, CERMi, Bruxelles.
- Villarreal, M. (2010). Cálculos financieros y fronteras sociales en una economía de deuda y morralla. *Civitas*, 10 (3), 392-409.

CAPÍTULO 4.4

Enfrentando la vía ganadera extensiva: potenciales y limitaciones de los pagos por servicios ambientales y de las microfinanzas verdes

*Frédéric Huybrechts, Johan Bastiaensen,
Davide Forcella, Gert Van Hecken*

Acrónimos y siglas

AT	Asistencia técnica
BCIE	Banco Centroamericano de Integración Económica
CAMBio	Mercados Centroamericanos para la Biodiversidad (por sus siglas en inglés)
FDL	Fondo de Desarrollo Local
GEF	Global Environment Facility (Fondo para el Medio Ambiente Mundial)
INIFOM	Instituto Nicaragüense de Fomento Municipal
MA	Millennium Ecosystem Assessment
PNUD	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
PSA	Pagos por servicios ambientales/ecosistémicos
RISEMP	Enfoques Silvopastoriles Integrados para el Manejo de Ecosistemas (por sus siglas en inglés)
SA	Servicios ambientales/ecosistémicos
SAF	Sistemas agroforestales
SSP	Sistemas silvopastoriles

1. Introducción

En los capítulos anteriores se elaboraron diferentes facetas del territorio de Matiguás-Río Blanco. Un elemento reiterado en varias de las contribuciones es la identificación de una ruta dominante de desarrollo ganadero en Matiguás-Río

Blanco. También se han discutido rutas alternativas potencialmente más inclusivas, y el hecho de que siguen marginadas en una estructura en la que no florece su potencial social, económico y ecológico (como es el caso para el cacao —ver en este libro capítulo 3.1 de Martínez et al., y capítulo 4.2 de Maldidier y Martínez— y el café, que será discutido brevemente en este capítulo). En su forma actual, la ruta ganadera se ha descrito como extensiva, con un excesivo uso de tierra, relativamente poca inversión en trabajo e insumos, y con tendencia a concentrar la tierra en pocas manos. Esta evolución también implica graves impactos ambientales: deforestación, pérdida de biodiversidad y degradación de los suelos y los ecosistemas en términos de la calidad y cantidad del agua. Así, puede observarse que sigue avanzando la frontera agrícola, tanto en lo ‘interno’ (las pocas áreas forestales que todavía hay *dentro* de la zona se van destinando a usos agrícolas) como hacia fuera (la conversión del uso empuja la frontera agrícola hacia el bosque primario). Ante esta degradación de los recursos naturales en el territorio, se están desarrollando iniciativas que intentan frenar y hacer frente a dichas prácticas nocivas.

En este capítulo ubicamos intervenciones recientes de pagos por servicios ambientales y microfinanzas verdes en la región de Matiguás-Río Blanco, e interpretamos su efectividad en términos de contrarrestar las prácticas ambientalmente destructivas de la presente ruta dominante. Nuestra primera referencia empírica es el proyecto “Enfoques Silvopastoriles Integrados para el Manejo de Ecosistemas” (RISEMP, por sus siglas en inglés). Luego presentamos el proyecto “Mercados Centroamericanos para la Biodiversidad” (CAMBio, por sus siglas en inglés). A través del análisis de estos proyectos que han tenido lugar en Matiguás y Río Blanco exploramos las dinámicas de interacción entre estos proyectos y las rutas de desarrollo local, cuyos resultados no son los previstos, sino que —como argumentamos más adelante— llegan a ser hasta contraproducentes en términos de los objetivos socio-ecológicos declarados. Ponemos en relieve los límites del enfoque de estas intervenciones: una gobernanza basada en mercados, con un enfoque exclusivo en la racionalidad económica individual de productores y empresas. Con tal enfoque se perciben cambios socio-ecológicos en una cadena de causa-efecto lineal a base de incentivos meramente monetarios e individuales, sin tomar en cuenta las interacciones con el contexto social, político y económico. Al ilustrar estas interacciones de las intervenciones con el entorno local, indicaremos que esta simplificación ignora la complejidad inherente a los territorios en los cuales ocurren las intervenciones, y por ende se dificulta la comprensión de su funcionamiento en el marco de su interacción con las rutas de desarrollo existentes. Asimismo, argumentamos que los aparentes ‘éxitos’ de los proyectos discutidos (vistos a nivel de parcelas y a corto plazo) no logran revertir las tendencias destructivas presentes, lo que —conforme al marco analítico de este libro— implica la necesidad de adoptar una estrategia más interactiva y holística, basada en un reconocimiento y una valoración explícita de la interacción inevitable con el sistema socio-ecológico.

2. Marco teórico-conceptual

Pagos por servicios ambientales (PSA) como nueva política ambiental

Dentro del debate académico y político sobre la necesidad de adoptar nuevas medidas para enfrentar la degradación ambiental y el cambio climático, se puede notar un creciente interés en instrumentos basados en una lógica de mercado (Gomez-Baggethun et al., 2010; Van Hecken, 2011). En este contexto, y especialmente durante la última década, el concepto de ‘pagos por servicios ambientales’ (PSA) ha recibido una creciente atención política y académica (Sattler & Matzdorf, 2013). La idea subyacente en este instrumento es que la protección, restauración o uso sostenible del medioambiente se podrá fomentar creando una lógica de oferta-demanda de los llamados ‘servicios ambientales’ o ‘servicios ecosistémicos’ (SA en el resto del documento). En un contexto rural significa que los productores agropecuarios, que por lo general tienen poco o ningún incentivo para incorporar el cuidado del medio ambiente en el manejo de sus tierras, podrían animarse a hacerlo a cambio de pagos directos por parte de los usuarios de los SA. Para entender mejor esta idea y cómo ha surgido, discutiremos primero el concepto de ‘servicios ambientales’ para luego entrar en la lógica de los pagos por dichos servicios. También entraremos en el debate sobre la eficacia del instrumento, contextualizando así nuestro aporte al respecto.

Pagar para garantizar la provisión de servicios ambientales

Principalmente a partir de la segunda mitad del siglo anterior, los economistas ambientales empezaron a desarrollar nuevos conceptos y metodologías para examinar el impacto de las actividades económicas sobre el medioambiente (Gomez-Baggethun et al., 2010). Argumentaban que la degradación ambiental se debe principalmente a que en la perspectiva de la economía se omite el valor de la naturaleza (Pearce & Turner, 1990; Turner et al., 1993). Desde la perspectiva económica dominante, estos servicios generalmente son ‘externalidades’, efectos no intencionales de ciertas actividades económicas que afectan a terceros, y no suelen tener un costo en el mercado. Siguiendo esta lógica, se ha sostenido que la inclusión del valor del medioambiente en la toma de decisiones políticas y económicas se podrá facilitar a través del desarrollo de metodologías de valuación utilitaria (como por ejemplo, análisis de costos-beneficios y valuación contingente) (Freeman, 1993; Costanza et al., 1997).

Este enfoque utilitarista y antropocéntrico de los ecosistemas como capital fijo para la producción de un flujo de beneficios para el ser humano, muy pronto dio lugar al concepto de ‘servicios ecosistémicos’ o ‘servicios ambientales’ (SA) (Patterson & Coelho, 2009). En este sentido, los SA fueron definidos como “los beneficios directos e indirectos que los seres humanos obtienen de los ecosistemas” (MA, 2005), y han surgido varias iniciativas que asocian un valor monetario a dichos servicios. Costanza et al. (2014) estimaron el valor total de los SA globales en 125 billones (10^{12}) de dólares por año.

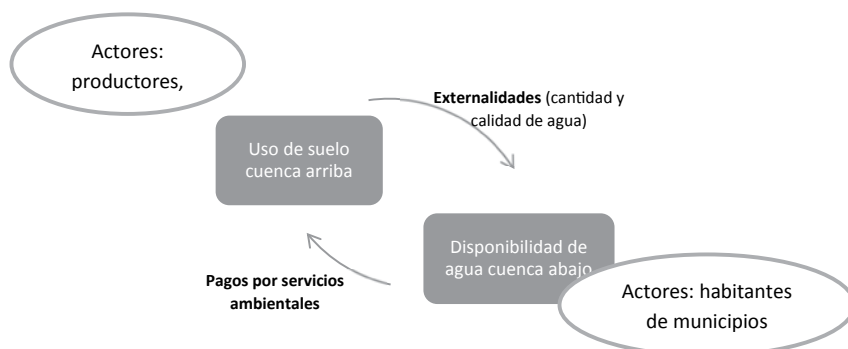
Con los ecosistemas ya reconocidos como un capital económico valioso, el paso siguiente era crear los mecanismos institucionales para garantizar una provisión óptima de SA en su carácter de externalidades. Para ello se promueven mecanismos

de pago por SA. Esto se vincula a la idea de que la introducción de un pago por externalidades positivas (SA deseados), derivadas de la incorporación de prácticas ambientalmente amigables, debería conducir a un cambio de comportamiento de los actores económicos (Engel et al., 2008; Wunder, 2005). Estos pagos serían realizados por los beneficiarios directos, creando un mercado donde coincide la oferta y la demanda de SA. Así, Wunder define los PSA como una transacción *voluntaria* donde un SA *bien definido* (o un uso del suelo que conlleve a la provisión de dicho servicio) es ‘adquirido’ por un *comprador* del SA de parte de un *vendedor* de SA, siempre y cuando el vendedor del SA garantice la provisión del mismo (2005).

Este enfoque convencional de los PSA se basa en una interpretación del ‘teorema de Coase’ donde se asume que al haber costos de transacción lo suficientemente bajos y derechos de propiedad claramente definidos, las negociaciones voluntarias e individuales a través del mercado llevarán a una distribución eficiente (y socialmente óptima) de las externalidades (Coase, 1960). Se asume entonces que la acción individual o colectiva puede lograrse mediante el uso de mercados para generar incentivos económicos individuales y descentralizados, y que la adopción de prácticas amigables con el medio ambiente se logra mediante una simple agregación lineal de las ofertas ampliadas por los productores individuales que tienen condiciones para responder a las demandas expresadas para determinados SA. Estos elementos conllevan a un modelo de gobernanza al cual Uphoff (1993:610) se referiría como “basado en mecanismos de mercado”. En tal configuración, se considera que las decisiones se toman de forma individual, calculando las ventajas privadas sin considerar intereses más amplios ligados al bien público general.

Tomando el ejemplo de una cuenca hidrográfica, este mecanismo se podría traducir en que una comunidad ‘cuenca abajo’ transfiere una compensación a los productores ‘cuenca arriba’ por la implementación de prácticas que asegurarían una mejor calidad y cantidad de agua (por ejemplo, prácticas agroecológicas o conservación de áreas boscosas). La Ilustración 1 esquematiza esta lógica básica de un sistema de PSA para la situación descrita.

Ilustración 1: Externalidades y PSA a nivel de cuenca



Fuente: Elaborado a partir de Porras (2003).

Volviendo a la definición propuesta por Wunder (2005), el enfoque de PSA se distingue de otros instrumentos de gestión ambiental en algunos aspectos importantes. Primeramente, la transacción es voluntaria, lo que supone que los potenciales proveedores de los SA tienen la libertad de decidir autónomamente

sobre sus prácticas de uso de suelo, y asimismo pueden decidir si responder o no ante un incentivo monetario proporcionado. Esta característica en particular distingue el instrumento de otros enfoques regulatorios o de ‘comando-y-control’, en los cuales las opciones de uso de suelo en teoría quedan limitadas por el uso de la fuerza o por consenso. Dada la dificultad de organizar un mercado desde la perspectiva de la demanda de SA, muchas veces el Estado (generalmente con el apoyo de donantes internacionales) o una autoridad local asume el papel de comprador del SA, actuando de esta forma como la expresión representativa de la demanda pública (Vatn, 2010). Por ende, desde la perspectiva de la demanda de SA, el criterio de la voluntariedad pocas veces se cumple realmente, lo que hace que en la práctica los PSA muchas veces parezcan ser un sistema de subsidio estatal tradicional.

En segundo lugar, el SA debe ser bien definido, lo que implica que debe ser medible. Wunder (2005) reconoce que en este sentido su definición de PSA puede ser problemática, por la poca evidencia científica sobre las relaciones complejas entre un cierto uso de suelo y sus efectos sobre la generación de ciertos tipos de SA. A pesar de las creencias prevalecientes, hay mucho debate, por ejemplo, en cuanto a la supuesta relación positiva entre los bosques y la cantidad y calidad de agua en una cuenca (Bruijnzeel, 2004).

En tercer lugar, un esquema de PSA requiere una transferencia de recursos (monetarios o en especie) de un comprador hacia un proveedor, posiblemente a través de un intermediario (por ejemplo, una ONG o una empresa de agua). En vez de enfocarse en acciones de conservaciones indirectas, promoviendo educación y actividades económicas que reducen la presión sobre los recursos naturales —como por ejemplo en los llamados ‘enfoques integrales de conservación y desarrollo’ (Berkes, 2007)—, el pago se vincula directamente a los objetivos de inversión en determinados SA (Ferraro & Simpson, 2002).

Por último, la característica más importante es la condicionalidad. En la práctica se necesita establecer una línea de base donde los compradores o intermediarios tienen que determinar y verificar los indicadores cuantificados para los SA en los cuales se basan los pagos. Esto suele generar grandes costos de transacción y/u obliga a trabajar con indicadores demasiado simplificados. En conclusión, si bien la definición de Wunder (2005) da la impresión de que los PSA son mecanismos simples, el análisis de cada criterio obliga al mismo Wunder a admitir que en la práctica existen muy pocos ‘verdaderos’ esquemas de PSA.

Aunque la definición propuesta por Wunder (2005) y toda la lógica de los PSA han sido motivo de cuestionamiento desde diferentes perspectivas y por varias razones (que sintetizamos más adelante), el instrumento sigue atrayendo enorme atención, tanto a nivel académico como a nivel político. El origen y la popularidad del instrumento pueden atribuirse a una insatisfacción general tanto hacia los enfoques regulatorios como hacia los enfoques comunitarios y educativos, por considerarlos ineficaces para detener la degradación ambiental (Ferraro & Simpson, 2002; Baland & Platteau, 1996; Lele et al., 2010). Además, y aunque no es el objetivo principal de los PSA (Wunder, 2013), está muy presente la idea de que este instrumento podría contribuir a reducir la pobreza, ya que muchas veces los lugares donde se implementa el instrumento de gestión ambiental suelen adolecer de mucha pobreza (zonas rurales en países en desarrollo) (Pagiola et al., 2005).

La amplia adopción de nuevas leyes y políticas públicas referentes a sistemas nacionales de PSA en varios países de América Latina —como por ejemplo,

Costa Rica (Pagiola, 2008) y México (Muñoz-Piña et al., 2008)— demuestran el entusiasmo que suscita este enfoque. Además, la lógica y la práctica de los PSA son clave en la elaboración de políticas internacionales aplicadas en el marco de las negociaciones sobre el cambio climático, como es el programa de colaboración de las Naciones Unidas para la Reducción de Emisiones debidas a la Deforestación y la Degradación Forestal (REDD+) (Corbera, 2012). Por último, los incentivos económicos individuales para la gestión ambiental también se están retomando en otros tipos de intervenciones para desarrollo sostenible, como en las microfinanzas verdes.

Las microfinanzas verdes

Las ‘microfinanzas verdes’ todavía no tienen una definición comúnmente aceptada, aunque su conceptualización suele hacer referencia a los tres pilares (*‘triple bottom line’*) de las microfinanzas, concernientes a aspectos de sostenibilidad financiera e impactos sociales y ecológicos. Este último pilar es el más reciente, y se vincula a debates sobre la pobreza y la degradación medioambiental, reflexionando sobre el impacto ambiental que pueden tener las actividades de muchos pequeños emprendedores y productores, y el papel que desempeñan las instituciones microfinancieras que los apoyan (Hall et al., 2008; Muñoz Araya & Christen, 2004; Allet, 2012; Schuite & Pater, 2008). Además se habla del papel que puede tener la microfinanza habida cuenta de que también estos productores y emprendedores suelen ser directamente afectados por la degradación del medio ambiente (Anderson et al., 2002).

Las estrategias de gestión en términos de los tres pilares se pueden clasificar en diferentes categorías, ya que el impacto ambiental se puede observar/suponer a diferentes niveles en la cadena de oferta de créditos y productos financieros. En la práctica pueden variar desde un enfoque a nivel de la institución financiera misma (por ejemplo, reduciendo la huella ecológica de la organización, disminuyendo su uso de papel o reciclando sus desechos sólidos) hasta la reducción del impacto ambiental a nivel de su cartera de crédito, monitoreando y tomando en cuenta el impacto de las actividades de los clientes (Allet, 2011). En cuanto a esto último, la microfinanza verde busca orientar las decisiones de los clientes hacia actividades menos dañinas para el medio ambiente. Con esta finalidad las instituciones microfinancieras pueden aplicar regulaciones (por ejemplo, listas de exclusión de ciertas actividades productivas) o incentivos monetarios (por ejemplo, tasas de interés reducidas o pagos condicionados a ciertas medidas medioambientales).

En este capítulo adoptamos una conceptualización más rígida de la microfinanza verde, enfocándonos en la manipulación de la toma de decisiones de los actores mediante incentivos económicos vinculados a prácticas más favorables para el medio ambiente. Asimismo, y haciendo el vínculo con los supuestos que subyacen en los PSA, el tipo de microfinanza verde a que nos referimos aquí es una ‘microfinanza por servicios ambientales’ (Huybrechs, 2013; Cranford, 2011; Forcella, 2012). Entonces, con la ilustración del caso del proyecto CAMBio — que combina créditos con premios por la adopción de prácticas amigables con la biodiversidad— estaremos contribuyendo también a las reflexiones sobre las microfinanzas verdes en general. Hasta hoy han sido pocas las contribuciones que analizan tal política, y no se reconoce generalmente la similitud con los supuestos que subyacen también en los PSA. Lo que discutimos aquí sobre la racionalidad

económica e individual y las simplificaciones que conlleva la gobernanza basada en mecanismos de mercado, también tendría que tomarse en cuenta en la futura implementación y análisis de las microfinanzas verdes.

Una discusión crítica de los PSA y su interacción con sistemas socio-ecológicos complejos

Si bien el enfoque de los PSA se ha presentado como una alternativa más eficiente y efectiva (Wunder, 2005) además de prometedora de soluciones ‘ganar-ganar’ en el ámbito socio-económico y ambiental (Engel et al., 2008), su rápida aceptación entre los académicos y los formuladores de políticas tiene una justificación empírica limitada (Redford & Adams, 2009; Pattanayak et al., 2010). Investigaciones recientes indican que las iniciativas PSA generan en su mayoría poca oferta adicional de SA y tienen resultados limitados en términos de manejo ambiental (Corbera et al., 2007; Muñoz-Piña et al., 2008; Muradian et al., 2010). Además existen fuertes críticas en cuanto a los efectos secundarios de los PSA en términos de equidad distributiva. Aunque la erradicación de la pobreza no constituye el objetivo principal de los PSA (Wunder, 2013), obviamente es importante analizar qué implicaciones socio-económicas genera (principalmente en términos de equidad social) este tipo de instrumentos (Corbera et al., 2007; Pascual et al., 2010; Van Hecken & Bastiaensen, 2010b; Vatn, 2010; Van Hecken, 2011; Redford & Adams, 2009).

En la misma lógica de los capítulos anteriores, aquí usamos el marco del enfoque ‘territorial’ para explicar algunas limitaciones (en términos medioambientales y socio-económicos) de las intervenciones de PSA. Tal como argumentan otros estudios —por ejemplo, Muradian et al. (2010)— sostenemos que una intervención casi exclusivamente enfocada en incentivos individuales constituye una excesiva reducción de la complejidad socio-ecológica, haciendo que el instrumento de los PSA tampoco sea una solución generadora de milagros. Al ‘diseñar’ instituciones no se puede pronosticar su evolución, pues se construyen por la interacción entre los diversos elementos del sistema socio-ecológico, de la cual emergen las decisiones individuales y sus procesos colectivos (Cleaver, 2002). (Ver también capítulo 1.1 de este libro).

En el caso específico de la ruta ganadera en Matiguás-Río Blanco, varias contribuciones en este libro demuestran que emerge una ruta con tendencias a mantener una ganadería de leche y carne extensivos en términos de carga animal por manzana y con consecuencias ambientales negativas a causa de una necesidad siempre creciente de tierra (ver en este libro el capítulo 2.4 de Merlet et al.). Para cambiar tal ruta de desarrollo se tiene que ir más allá del cálculo económico de algunos individuos en una zona. En este argumento hay una mezcla de temas tecnológicos (siguiendo la idea de intensificar la ganadería, como querían lograr los proyectos que analizamos) y el tema social de la inclusión-exclusión de ciertos tipos de productores y sus respectivas trayectorias de vida.

3. Los proyectos RISEMP y CAMBio en Matiguás-Río Blanco

En este capítulo analizamos los proyectos RISEMP y CAMBio. El primero es un programa piloto de PSA que buscaba promover prácticas silvopastoriles en diferentes comunidades en Colombia, Costa Rica y Nicaragua. En Nicaragua, el proyecto RISEMP se ejecutó en siete comunidades en la región Matiguás-Río Blanco. CAMBio es un proyecto que retoma la idea de los PSA, vinculándolos con microcrédito para promover prácticas agropecuarias más amigables con la biodiversidad. Se ejecutó en cinco países de América Central (Nicaragua, Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras). Aunque ha sido algo difusa la distribución de los participantes del proyecto CAMBio en Nicaragua, en algunos lugares hubo más concentración, como es en la zona de Matiguás y Río Blanco.

380

Contexto de los retos medioambientales en Matiguás-Río Blanco

En capítulos anteriores se han referido a Matiguás-Río Blanco como una ‘vía láctea’, y cabe enfatizar que se construye en una zona de “vieja frontera agrícola”, misma que desde los años 1950 se colonizó para la producción de granos básicos y ganadería extensiva (Maldidier & Marchetti, 1996). Aun siendo una vieja frontera agrícola, no se ha detenido totalmente el proceso de deforestación (continúa en reservas naturales y en las pocas áreas boscosas dentro de las fincas) ni la degradación de suelo. Localmente se percibe que estas dinámicas afectan la cantidad y calidad del agua y que ocasionan una pérdida de almacenamiento de carbono, pérdida de biodiversidad, ocurrencia de deslizamientos y pérdida de fertilidad del suelo (Van Hecken, 2011). En cuanto a la cobertura boscosa, en Matiguás se estima una reducción de casi el 40% en los últimos veinte años (INIFOM, 2004).

En línea con la política dominante a nivel nacional, una de las propuestas históricamente más usadas para frenar estas dinámicas ha sido la aplicación de un modelo ‘comando-y-control’ basado en leyes y regulaciones restrictivas. Sin embargo, en la práctica estas medidas no han sido muy eficaces, en parte por la débil presencia de las instituciones regulatorias (por falta de presupuesto y recursos humanos) que no permite realmente implementar o controlar las normas estipuladas (Van Hecken & Bastiaensen, 2010a; Ravnborg, 2010). En parte también porque a nivel local la correlación de fuerzas entre diversos campos sociales muchas veces hace que las reglas que se promueven y se aplican en la práctica para gobernar las acciones locales —es decir, las ‘reglas en uso’— tienden a ser substancialmente distintas de las leyes y normas estipuladas, lo que termina favoreciendo en particular a los actores locales poderosos (ver análisis del pluralismo jurídico en el capítulo 1.1 de este libro).

En este contexto general ambos proyectos tenían como propósito principal experimentar con nuevas medidas para incentivar a los productores a intensificar la ganadería con la adopción de tecnologías silvopastoriles, y guiarlos a tomar decisiones de uso de tierra que aumentasen la oferta de SA deseados (biodiversidad y/o captación de carbono).

El proyecto RISEMP fue una iniciativa del Banco Mundial, cofinanciada por el Fondo para el Medio Ambiente Mundial (GEF, por sus siglas en inglés). En Nicaragua, el proyecto fue ejecutado por la contraparte local, Nitlapan. Tuvo lugar entre 2002 y 2008, y se enfocó en siete comunidades de las cuencas de los ríos Bulbul y Paiwás en la zona de Matiguás-Río Blanco. Su objetivo principal era promover prácticas silvopastoriles en la ganadería mediante pagos a las familias productoras por la realización de ciertos cambios en su uso de suelo (Vaessen & Van Hecken, 2009). Si bien (algunas) prácticas silvopastoriles pueden generar beneficios a los productores a mediano y largo plazo, el alto costo de inversión inicial y la falta de conocimientos técnicos suele resultar en que a corto plazo esas prácticas no se perciben como algo atractivo (Dagang & Nair, 2003). Es así que el proyecto estableció pagos y/o esquemas de asistencia técnica (AT) para alentar al productor a adoptar o intensificar prácticas silvopastoriles.

El proyecto se diseñó específicamente para analizar los efectos de diversos incentivos en la adopción de las prácticas promovidas. Con ese diseño experimental, de tipo prueba de control aleatorio (PCA) se formaron diferentes grupos de 'tratamiento' y un grupo de 'control'. Los 123 productores participantes estaban distribuidos de la siguiente forma: 28 productores recibieron solo PSA; 70 productores recibieron PSA y asistencia técnica (AT); y 25 productores formaron parte del grupo de control. Además, los grupos que recibieron pagos fueron subdivididos en dos: un grupo recibió pagos durante dos años, y otro grupo recibió pagos durante cuatro años. Esta subdivisión se hizo para monitorear la velocidad e intensidad de adopción de las prácticas según diferentes esquemas de pagos.

Los pagos del proyecto se calcularon según puntos asignados a diferentes tipos de uso de suelo, usando un índice de servicios ambientales (ISA), elaborado dentro del proyecto (Murgueitio et al., 2003). El ISA distinguía entre 28 usos de suelo, atribuyendo valores según la supuesta contribución en cuanto a biodiversidad y captura de carbono.¹ El pago anual se calculaba en 75 USD (escenario de cuatro años) ó 110 USD (escenario de dos años) por cada punto incrementado en el ISA/ha en comparación con la línea de base levantada al inicio del proyecto² (Pagiola et al., 2007). Los cambios en el uso de suelo fueron monitoreados por los técnicos en el campo mediante imágenes satelitales de teledetección y verificación. El monto de los pagos unitarios se asignó estimando el costo de oportunidad para cada uso de suelo (Pagiola et al., 2004). La asistencia técnica (AT) se organizaba a través de visitas de finca y presentaciones por parte de Nitlapan, como contraparte local para este proyecto.

-
- 1 Por ejemplo, cultivos anuales como los granos básicos tenían un ISA de cero; pasturas sembradas con alta densidad de árboles tenían un puntaje de 0.6 para biodiversidad y 0.7 para captación de carbono (dando un puntaje total de 1.3), mientras que bosques primarios tenían el máximo puntaje posible en ambas partes del indicador, y por ende tenían un ISA combinado de dos puntos.
 - 2 Para evitar incentivos perversos, había también una remuneración de 10 USD por cada punto de la línea de base al inicio del proyecto.

El proyecto CAMBio —ejecutado del 2008 al 2013 y financiado por el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), el GEF y el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)— tenía como objetivo incrementar la biodiversidad y la conectividad entre diferentes áreas boscosas en la región centroamericana. Para ello se requería eliminar los obstáculos que impiden a las mipymes adoptar prácticas más amigables con el medio ambiente, como son la siembra de árboles en el contexto de prácticas agroforestales y silvopastoriles, y el tratamiento de aguas mieles (GEF, 2005). Para eliminar obstáculos, el proyecto incorporó una variedad de componentes. Antes de enumerarlos, cabe destacar que aquí analizamos específicamente el caso de la ejecución del proyecto por vía de la micro-financiera Fondo de Desarrollo Local (FDL), en asociación con el instituto Nitlapan.

- *Crédito*: el BCIE abrió una línea de crédito para instituciones (micro) financieras intermediarias³, a una tasa de interés reducida respecto de sus préstamos habituales. A su vez, estas instituciones intermediarias brindaban créditos a mipymes para inversiones en prácticas amigables con la biodiversidad. Había diferentes tipos de actividades económicas elegibles: agroforestería (cacao, café), ganadería silvopastoril, ecoturismo, pesquería sostenible y otras.
- *Biopremio*: al ofrecer el crédito al cliente, también se establecían unos indicadores y metas ambientales, condicionando con ello la posible otorgación de un ‘biopremio’. Ejemplos de tales indicadores son el número de árboles en el plantío de café o en el potrero, o la inversión en un filtro de aguas mieles del café. Esos indicadores y sus metas correspondientes se definen caso por caso conjuntamente entre el técnico de la micro-financiera/ONG y el productor. Si el productor logra lo convenido (puede ser antes o después de que se reembolse el crédito), recibe un pago equivalente al 14% del monto prestado (con un máximo de 10,000 USD). Además cuando el productor logra cumplir su meta la institución financiera también recibe un premio del 6% del monto prestado.
- *Asistencia técnica (AT)*: además de créditos y biopremios, el proyecto ofreció AT. Por un lado la AT consistía en capacitaciones por parte del BCIE a las instituciones (micro)financieras intermediarias locales. Por otro lado había instituciones intermediarias que, con fondos del proyecto, brindaron AT a los productores, vinculada a la inversión del crédito y el seguimiento de las metas ambientales. Para la AT, el FDL trabajó en asociación con Nitlapan.

La ejecución del proyecto CAMBio empieza entonces con la otorgación de un crédito al productor, dirigido a inversiones/actividades consideradas como amigables con la biodiversidad. Luego, el cliente acuerda con el técnico de Nitlapan las metas ambientales y los indicadores correspondientes. En la selección

3 En Nicaragua se otorgaron créditos a Lafise-Bancentro, el Fondo de Desarrollo Local, Banpro y la Cooperativa 20 de Abril.

del cliente, el único criterio oficial que se aplicó es que tenía que ser un cliente ‘A’ del FDL (cliente que en el pasado ya ha tenido contrato con la micro-financiera y que tiene en promedio menos de 15 días de mora y un máximo de 30 días). En parte esto era para asegurarse un resultado exitoso en cuanto al reembolso del crédito, por otra parte, era por tener confianza en la voluntad del productor de lograr la meta ambiental. Además era un elemento de mercadeo, ya que la cartera de crédito más barato con biopremio se manejó también como una recompensa para sus mejores y más fieles clientes.

Para dejar en claro el funcionamiento del proyecto veamos un ejemplo concreto. Un productor con una finca de 20 ha solicita al FDL un crédito para el establecimiento de un potrero. El FDL analiza el caso y le otorga un crédito de 1,000 USD a un plazo de tres años para el establecimiento de un potrero en 1.5 hectáreas. Por ser un cliente con buen historial crediticio, se le ofrece la oportunidad de obtener el crédito según las condiciones del proyecto CAMBio. Si acepta, se pone de acuerdo con un técnico de Nitlapan sobre una meta ambiental, que en este caso es la siembra de 45 árboles de sombra en el potrero. El crédito y la meta atañen entonces a una parte de la finca, que luego llamaremos ‘área de influencia’ —en este caso, 1.5 ha de una finca de 20 ha. Al momento de verificar los indicadores y metas ambientales (en este caso los árboles sembrados en el potrero) se constata que los árboles están sembrados, vivos y creciendo, y se le otorga el biopremio de 14% del crédito (140 USD). Además, el FDL recibe 6% del crédito (60 USD), y Nitlapan recibe 10% del monto por la AT que brinda. Desglosemos ahora la participación de los donantes en este proyecto: los montos del biopremio y de la AT se pagan con los fondos del GEF y PNUD, mientras la línea de crédito está otorgada por el BCIE.

En comparación con el proyecto RISEMP hay algunas diferencias. El RISEMP mide por vía satelital los cambios de uso de suelo de toda la finca; el proyecto CAMBio monitorea solo una parcela (la que está vinculada al crédito) mediante visita a la finca. En el caso de RISEMP el pago está vinculado a los cambios en el índice de SA, mientras que para CAMBio es un pago relacionado con una meta ambiental acordada entre la institución financiera y el cliente. Pero ambas iniciativas tienen en común que mediante incentivos financieros a productores individuales, con o sin AT, procuran cambiar las prácticas productivas de los productores y mejorar la conservación ambiental en un contexto de degradación ambiental en la zona.

4. La interacción de los proyectos con la ruta dominante de desarrollo ganadero

En los incisos anteriores hemos presentado el contexto de degradación ambiental en Matiguás-Río Blanco e identificado la ganadería como uno de los motores principales de esta dinámica. Se presentaron también dos proyectos cuyo objetivo principal era revertir esta dinámica y mejorar la situación ambiental mediante cambios en las prácticas de los productores a base de incentivos individuales, conforme a la visión convencional del PSA. En esta sección analizamos los resultados de ambos proyectos.

4.1. Metodología

Para analizar el proyecto RISEMP usamos una variedad de metodologías y fuentes de información. Por un lado, analizamos los resultados ‘oficiales’ del proyecto (World Bank, 2008; Pagiola et al., 2007) y usamos diferentes bases de datos (socio-económicos y de uso de suelo) recopilados por los ejecutores del proyecto. También hicimos una reevaluación propia mediante estudios de campo en dos diferentes periodos. El primero se realizó al finalizar el proyecto en el 2008 (Van Hecken & Bastiaensen, 2010a). Entrevistamos a informantes claves, 33 productores participantes y tres productores no participantes del proyecto, mediante entrevistas abiertas (Rubin & Rubin, 2005). Seleccionamos la muestra según un método de máxima variabilidad (Glaser & Strauss, 1967), tomando en cuenta variables tales como el tipo de participante en el proyecto (pago y/o AT, grupo de control); la cantidad de pagos recibidos; características de la finca; el sexo; el tamaño del hato; y los cambios de uso de suelo.

La segunda parte del estudio de campo se realizó al inicio del 2013 (Moens, 2013), cinco años después de concluido el proyecto, con el objetivo principal de explorar la sostenibilidad de las prácticas realizadas durante el proyecto y tras su terminación. En un periodo de seis semanas se realizaron entrevistas semi-estructuradas con 32 productores que anteriormente participaron en el RISEMP.⁴

Para el análisis del proyecto CAMBio nos basamos en una investigación de campo que se realizó durante tres meses en el año 2012 (Forcella, 2012). Dentro de esta investigación se realizaron entrevistas con ejecutores del proyecto CAMBio, tanto a nivel del BCIE como del FDL y Ntitlapan. También se hicieron 28 entrevistas con productores que han participado en el proyecto CAMBio en la zona de Matiguás-Río Blanco. Estas entrevistas tenían como objetivo recopilar datos básicos de la finca, indagar los cambios ocurridos durante el proyecto y conocer la motivación de los productores para realizar tales cambios. En la muestra, tres productores han tenido dos contratos/créditos con el FDL bajo el proyecto CAMBio, una persona ha tenido tres, y el resto obtuvo uno. Entonces, con los 28 productores tenemos una muestra de 33 contratos (8 contratos en Río Blanco y 25 en Matiguás). Respecto del total de contratos otorgados en esta zona del proyecto, esta cantidad representa (al 31 de mayo de 2012) el 40% de los contratos en Matiguás y el 24.5% de los contratos en Río Blanco. Todos los productores entrevistados obtuvieron el crédito entre 2009 y 2010, y todos recibieron un biopremio por haber cumplido las metas establecidas.

4.2. Análisis del proyecto RISEMP⁵

La Tabla 1 muestra los resultados del proyecto en términos de cambios en el uso del suelo. A primera vista, estos cambios son prometedores. Entre el 2003 y el 2007, el área relativa de potreros degradados disminuyó del 30.9% al 10.1%. Fueron reemplazados principalmente por pastos mejorados con árboles (que

4 Por razones logísticas, el estudio de campo en el 2013 se limitó a dos regiones: San Ignacio y Las Limas. Elegimos estas regiones en razón de la variabilidad que mostraban en cuanto a los resultados del proyecto. Cabe aclarar también que los productores no son todos los mismos que se habían entrevistado en el 2008.

5 Basado en gran medida en Van Hecken & Bastiaensen (2010a), y en Moens (2013).

incrementaron del 9% al 23.8% del área total) y bancos forrajeros (cuya extensión se triplicó). Durante el proyecto, se redujeron a la mitad las áreas con cultivos anuales, y se cuadruplicó la longitud de las cercas vivas. Según los datos del proyecto, las áreas totales de bosque quedaron estables durante todo el periodo, representando un 20% aproximado del área total.

Pagiola et al. (2007) atribuyeron este éxito mayormente al incentivo de los pagos hechos a los productores. Sin embargo, los resultados del análisis que presentamos aquí llevan a una conclusión más matizada en cuanto a la motivación subyacente de los cambios y las dinámicas que han generado a más largo plazo y desde una escala espacial más amplia.

Tabla 1: Uso de suelo de los participantes del proyecto RISEMP (n=123), 2003-2007

Año	2003		2004		2005		2006		2007		Δ 2003-2007	
	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%
Uso de suelo												
Cultivo de ciclo corto	310	7.4	207	4.9	146	3.5	130	3.1	123	2.9	-187	-4.4
Pastura degradada	1306	30.9	693	16.4	537	12.7	468	11.1	425	10.1	-881	-20.8
Pastura natural sin árboles	53	1.3	129	3.1	129	3.1	94	2.2	74	1.8	20	0.5
Pastura mejorada sin árboles	36	0.8	56	1.3	63	1.5	47	1.1	42	1.0	7	0.2
Cultivos semi perennes	44	1.1	32	0.8	29	0.7	35	0.8	25	0.6	-19	-0.5
Pastura natural con árboles	912	21.6	1179	27.9	1067	25.3	1088	25.9	1081	25.7	169	4.1
Pastura mejorada con árboles	382	9.0	656	15.5	873	20.7	933	22.2	1002	23.8	621	14.8
Frutales	21	0.5	23	0.5	25	0.6	26	0.6	25	0.6	4	0.1
Banco forrajero	104	2.5	178	4.2	227	5.4	288	6.9	324	7.7	220	5.2
Plantación de maderables	1	0.0	3	0.1	5	0.1	12	0.3	5	0.1	4	0.1
Café con sombra	2	0.1	3	0.1	20	0.5	9	0.2	6	0.1	4	0.1
Tacotales	221	5.2	211	5.0	234	5.5	216	5.1	207	4.9	-14	-0.3
Bosque ripario	540	12.8	560	13.3	554	13.1	551	13.1	551	13.1	11	0.3
Sistema silvopastoral intensivo	4	0.1	1	0.0	6	0.2	9	0.2	11	0.3	7	0.2
Bosque secundario (intervenido)	184	4.4	195	4.6	184	4.4	189	4.5	183	4.3	-2	0.0
Bosque secundario	43	1.0	45	1.1	63	1.5	61	1.5	65	1.5	22	0.5
Bosque primario	41	1.0	37	0.9	40	0.9	33	0.8	37	0.9	-3	-0.1
Infraestructura, casas, caminos	15	0.4	13	0.3	18	0.4	14	0.3	19	0.5	4	0.1
Área total	4221	100	4221	100	4221	100	4203	100	4206	100	n.a.	n.a.
Cercas vivas (en km)	127*	n.a.	284*	n.a.	448*	n.a.	448*	n.a.	479*	n.a.	352*	n.a.
Total bosque	808	19.1	837	19.8	841	19.9	834	19.9	836	19.9	28	0.7
Total pastura	2693	63.8	2713	64.3	2676	63.4	2639	62.8	2636	62.7	-58	-1.1

Fuente: Van Hecken & Bastiaensen (2010a).

Un análisis de los cambios de uso de suelo según los diferentes grupos de ‘tratamiento’ en el proyecto nos permite observar algunas cosas importantes (ver Tabla 2). Un primer elemento que llama la atención es que los participantes del grupo de control adoptaron prácticas similares a las del grupo de tratamiento. Por ejemplo, a pesar de no recibir pagos del proyecto, el grupo de control ha tenido la mayor reducción en pasto degradado y un gran incremento en bancos forrajeros. Los productores del grupo de control también fueron los que más invirtieron en el establecimiento de nuevas cercas vivas. Esto significa que —aparte de los incentivos otorgados durante el proyecto— aparentemente hubo otros factores adicionales que ocasionaron los cambios observados.

Pero antes de analizar estos otros factores es importante mencionar algunos posibles problemas en el diseño experimental del proyecto. Aunque el proyecto supuestamente se diseñó como ‘PCA’, al momento de seleccionar a los participantes de cada grupo resultó difícil para el equipo de Nitlapan —tanto en términos éticos como políticos— excluir a los productores pequeños y medianos pobres. Por ende, el grupo de control está compuesto principalmente por productores relativamente más grandes. Esta selección no aleatoria impedía hacer la comparación ‘estadísticamente correcta’ que se había previsto al diseñar el proyecto como ‘PCA’ (Vaessen & Van Hecken, 2009). Sin embargo, el hecho de que el grupo de control también adoptó prácticas promovidas por el proyecto indica claramente que hay otros factores, motivaciones y lógicas subyacentes en la adopción de las prácticas promovidas por el proyecto.

Tabla 2: Cambios en uso de suelo*, por grupo de tratamiento

	CA	PT	PD	PN-A	PM-A	PN+A	PM+A	BF	Tac	TB	CV**
PSA+AT	-6.0	-0.4	-19.4	0.0	0.3	4.2	14.1	5.5	0.5	0.8	214
PSA	-5.8	0.8	-21.7	-0.9	-0.1	2.0	21.5	4.9	-2.3	2.2	164
Control	-0.4	-4.0	-23.0	2.3	0.1	5.5	11.3	4.9	-0.4	-0.5	1364

* Cambios en uso de suelo: los porcentajes adicionales de los usos de suelo dentro del área total de cada grupo de tratamiento.

** Para las cercas vivas, el porcentaje está calculado como incremento en longitud de cercas respecto de la longitud inicial del grupo en 2003.

CA = cultivos anuales; PT = área total de potreros; PD = pasto degradado; PN-A = pasto natural sin árboles; PM-A = pasto mejorado sin árboles; PN+A = pasto natural con árboles; PM+A = pasto mejorado con árboles; BF = banco forrajero; Tac = tacotales; TB = área total de bosques; CV = cercas vivas.

Fuente: Van Hecken & Bastiaensen (2010a)

Cambio de uso de suelo según tipología socio-económica

Para entender mejor los varios factores que pueden haber influido en la adopción de las prácticas promovidas por el proyecto, consideramos conveniente analizar los diferentes tipos de productores en la zona. La Tabla 4 muestra los cambios organizados según tipología socio-económica de los productores en la zona (ver Maldidier & Marchetti, 1996; Levard et al., 2001; y Van Hecken & Bastiaensen, 2010a para más información sobre los criterios en que se basa esta tipología).

- Campesinos pobres con tierra (CPT): el grupo de los productores más pobres. Sus tierras no sobrepasan las 20 ha; carecen de capital para hacer grandes inversiones; se dedican mayormente al cultivo de granos básicos; tienen una actividad ganadera reducida y a veces venden mano de obra.
- Campesinos ganaderos (CG): grupo intermediario. Tienen entre 20 y 50 ha de tierra, y entre 20 y 100 cabezas de ganado.
- Finqueros ganaderos (FG): tienen mucha tierra (entre 150 y 250 ha) y poseen entre 200 y 300 cabezas de ganado.

Tabla 3: Cambios en uso de suelo*, por grupo socio-económico

	CA	PT	PD	PN-A	PM-A	PN+A	PM+A	BF	Tac	TB	CV**
CPT (n = 32)	-6.8	-3.5	-24.8	0.4	-0.4	8.8	11.4	4.6	2.8	1.2	167.6
CG (n = 67)	-3.6	-1.2	-16.6	-0.7	-0.5	-1.4	18.1	5.6	-1.2	1.1	263.0
FG (n = 23)	-4.7	-0.4	-24.8	1.9	1.0	9.2	12.0	5.0	-0.1	0.1	382.5

* Cambios en uso de suelo: los porcentajes adicionales de los usos de suelo dentro del área total de cada grupo de tratamiento.

** Para las cercas vivas, el porcentaje está calculado como incremento en longitud de cercas respecto de la longitud inicial del grupo en 2003.

CA = cultivos anuales; PT = área total de potreros; PD = pasto degradado; PN-A = pasto natural sin árboles; PM-A = pasto mejorado sin árboles; PN+A = pasto natural con árboles; PM+A = pasto mejorado con árboles; BF = banco forrajero; Tac = tacotales; TB = área total de bosques; CV = cercas vivas.

Fuente: Van Hecken & Bastiaensen, 2010a.

A primera vista los cambios realizados por los CPT y FG son muy parecidos. Sin embargo, esos cambios obedecen a razones diferentes. La adopción más tímida en cuanto a las inversiones más productivas (como son los bancos forrajeros y el pasto mejorado) por parte de los CPT refleja las limitaciones en cuanto a tierra y capital. Eso explica también el incremento en pasto natural y tacotales, que generalmente requieren menos capital. Para los FG, el incremento en pasto natural y la adopción menor de pasto mejorado (en comparación con los CG) tiene su origen en la relativa abundancia de tierra y el factor limitante de la mano de obra. Las limitaciones que padecen en cuanto a la continuidad de la estrategia extensiva (por una relativa disminución de tierra disponible en la región) pueden haber impulsado algunas inversiones hacia una tímida intensificación —promovida por la fuerza de la presencia real y discursiva del proyecto— y quizás circunscrita al periodo de su presencia (ver adelante). Además, las prácticas silvopastoriles promovidas por el proyecto necesitan inversiones relativamente altas. Dado que los pagos se efectuaron hasta después de realizados los cambios, los productores necesitaban un capital inicial para auto-financiarlos. El grupo de CG enfrenta una limitación mayormente ligada al acceso al capital y en menor medida al acceso a la tierra. Para la mano de obra recurren generalmente a la mano de obra familiar, que es menos abundante por manzana de tierra que en los CPT, sin embargo, no representa una limitación muy aguda. Demuestran una racionalidad que busca incrementar la productividad de la finca por unidad de tierra. Por vía de este análisis en el marco de los tipos de productores, tenemos indicaciones de que los cambios en gran medida se corresponden con las estrategias de vida de los diferentes productores.

En una comparación cuantitativa entre los grupos de tratamiento y el grupo de control, la AT no aparece como un factor con un impacto significativo (Pagiola et al., 2007). Sin embargo, durante la investigación cualitativa en el campo, los productores destacaron mucho la importancia de la AT brindada a través del proyecto. Una explicación para esta falta de ‘significancia’ en la comparación entre grupos es que durante el proyecto la AT no se ha limitado al grupo correspondiente, sino que más bien se ha propagado o socializado entre todos los productores que habitan la zona. Las nuevas técnicas enseñadas en las escuelas de campo y durante las asesorías individualizadas en la finca se han socializado a través del tejido social. Además, hubo varios productores del grupo control o del grupo sin AT que en varias ocasiones participaron en los talleres de AT. Esta ‘fuga’ de conocimiento ha motivado también a otros productores fuera del grupo de tratamiento. Pero quizás lo más importante de constatar es que la conceptualización de un modelo de conocimientos como algo que se adquiere y se maneja de manera individual es probablemente equivocada. A raíz de la fuerte presencia local del proyecto nos parece más adecuado conceptualizar el proyecto como generador de un ‘impulso colectivo’ favorable a las prácticas silvopastoriles promovidas como vía adecuada de modernización de la ruta de desarrollo ganadera (Van Hecken & Bastiaensen, 2010a).

Además de los incentivos del proyecto, hay otros importantes factores contextuales. Asimismo, el precio de la leche ha subido durante toda la duración del proyecto, y había una expectativa de que se mantuviera este incremento. Eso tiene un impacto en la rentabilidad de las actividades silvopastoriles. Es decir, un enfoque en la ganadería de leche tiene efectos en términos de las estrategias de producción relacionadas con la estacionalidad del ganado. En la compra de leche, los centros de acopio ofrecen un premio por la estabilidad del volumen de leche suministrado, lo cual incentiva a los productores a invertir en aquellas prácticas silvopastoriles que mejor garanticen una alimentación continua y de calidad para el ganado durante el verano. Además, el enfoque en la ganadería de leche puede conllevar la preferencia/necesidad de que las vacas estén menos dispersas para facilitar el ordeño diario, y mantener el hato cerca de las rutas de acceso a los acopios de leche. Estos elementos pueden ayudar a explicar la adopción de algunas prácticas silvopastoriles en la zona.

Análisis de la situación a cinco años de finalizado el proyecto⁶

Evolución de las prácticas adoptadas

Durante el proyecto, el grupo de CPT incrementó su área de tacotales, un cambio que no requiere gran inversión y que se percibe como área de regeneración de fertilidad. Los tacotales se pueden reconvertir fácilmente y sin mucho costo en áreas productivas; este tipo de cambio de hecho ha ocurrido en muchas ocasiones después de concluido el proyecto. Probablemente los tacotales formaban parte de un proceso de rotación para el cultivo de granos básicos, y esta rotación se

6 Basado en gran medida en la tesis de maestría de Hans Moens (2013).

cambió temporalmente para recuperar los pagos vinculados al proyecto. De igual manera, concluido el proyecto se pudo notar la desaparición del pasto de corte y del pasto mejorado, dado que por escasez de forraje muchos productores tuvieron que permitir que su ganado entrara en el pasto sembrado antes de que estuviera maduro y listo para la siega. Un hilo conductor en el análisis del grupo CPT es la falta de acceso a tierra y a recursos financieros. La falta de tierra implica la dificultad de practicar la rotación necesaria para evitar el sobrepastoreo de potreros, e impide disponer del espacio necesario para poner pasto de corte sin perder demasiada área de granos básicos. En muchos casos, para complementar los ingresos tuvieron que talar y vender los árboles que habían sembrado en los potreros. Un factor que posiblemente agudizó la necesidad de incrementar los ingresos fue la crisis ganadera (caída de los precios de la carne en el 2008) que afectó también la capacidad de los productores de pagar sus deudas con las financieras.

En cuanto a los CG, los ex-participantes de este grupo mencionan que el proyecto ofreció la posibilidad de hacer más inversiones para incrementar la productividad por unidad de tierra. En este grupo, más aún que en los otros, se nota una clara diferencia geográfica. En Las Limas, por ejemplo, el verano es muy seco, lo que hace difícil mantener la inversión en pasto mejorado, pues hay que sembrarlo de nuevo cada año. Muchos de los CG en esta zona además están incrementando sus actividades no agropecuarias, lo que limita la disponibilidad de mano de obra para labores en la finca. En contraste, en San Ignacio la mayoría de los productores sí están dedicados casi al 100% a la ganadería lechera. En gran medida las inversiones que se hicieron a raíz del proyecto siguen presentes.

En el grupo de FG la mayor motivación para adoptar prácticas silvopastoriles parece haber sido la necesidad de intensificar sus tierras debido a la escasez de tierra en la zona, lo que ocasiona su encarecimiento y complica el acceso a la misma. Sin embargo, al parecer también influyeron mucho los pagos durante el proyecto, influencia que obviamente desapareció al concluir el proyecto. Los productores afirman haber talado árboles después del proyecto, alegando que daban demasiada sombra. Solamente se están conservando los árboles riparios, pues según las percepciones locales, sirven para proteger las fuentes de agua necesarias para el riego y para el ganado. Ya no se hacen inversiones en pasto de corte, porque requiere demasiada mano de obra, y porque todavía hay potreros para seguir pastoreando en verano.

Salida de la zona

Los datos muestran que 29 de los 123 participantes del proyecto han vendido su finca (Moens, 2013). De los 29 productores que participaron en el proyecto y que ya han salido de la región, 18 eran CPT que vendieron su tierra a otros productores. Otros 10 eran del tipo CG y procedían de Las Limas. En gran medida, la venta de esas fincas parece estar vinculada a la falta de acceso a tierra y recursos financieros que comentamos para el grupo CPT, factor que típicamente origina la tentación persistente de vender terreno a ganaderos grandes con capital e ir a buscar más terreno en otro lugar. Los ganaderos que compran tierra suelen ser los que están mejor conectados con las cadenas de leche y carne, lo que para ellos incrementa el valor de la tierra en términos del esperado flujo de ingresos futuros. A la vez también tienen otro incentivo para invertir en más tierra, porque esperan en el futuro precios aún mejores de la tierra. En cuanto a los productores que

vendieron, no tenemos suficientes datos para confirmar que todos los productores emigrados efectivamente partieron hacia la nueva frontera agrícola; sin embargo, hay indicios de que la mayoría lo hizo, como afirmaron sus ex vecinos.

sto obviamente significa que el proyecto no ha podido frenar (totalmente) el avance de la frontera agrícola y que persisten presiones sobre el aprovechamiento de los recursos naturales en la zona, así como en las zonas de frontera agrícola. Además, por las dinámicas sociales y el fomento a los productores más grandes, hay preocupaciones de que el proyecto incluso pudiera haber fortalecido la dinámica de la ruta destructiva. Los productores más grandes, con su acceso a capital y a mejores mercados, han podido aprovechar mejor las oportunidades ofrecidas por el proyecto (Mairena et al., 2010), y siguen teniendo posibilidad de incrementar su presencia en el territorio, suponiendo que fueron productores más grandes los que compraron las fincas de los productores emigrados de la zona. Lo que incita a los productores a vender para comprar ‘más adentro’ sigue vinculado también a la visión dominante cognitiva-motivacional de que “poca tierra significa poco desarrollo” (una de las conclusiones de un taller organizado por Nitalpan con productores en San Ignacio). Una percepción cultural muy compartida en la zona es que el elemento más importante para el éxito es el incremento de la superficie de la finca.

Conclusión intermedia

En este análisis del proyecto RISEMP señalamos algunas interacciones entre los arreglos promovidos por una intervención externa y el sistema socio-ecológico complejo, mostrando que los resultados y la implementación de tales arreglos no son tan lineales ni tan simples como lo suponen las ideas subyacentes a los PSA. Vimos que los cambios que han tenido lugar se vinculan con oportunidades, limitantes, percepciones, preferencias y dinámicas ya existentes. En cuanto a la adopción de las prácticas promovidas durante el proyecto, hemos encontrado motivaciones más multidimensionales que las propuestas por los ejecutores del proyecto, más allá del mero cálculo económico a partir de un pago para implementar ciertos cambios de uso de suelo. Por ejemplo, las dinámicas del precio de la leche impulsaron también la adopción de prácticas silvopastoriles, más aún para productores que tienen acceso a los acopios de leche que les remuneran mejor por una consistencia de cantidad y calidad. También indicamos la importante función catalizadora de la AT para generar nuevas percepciones y legitimaciones compartidas sobre las ventajas de prácticas silvopastoriles.

Un resultado importante del análisis de los cinco años posteriores al proyecto es que de las 123 personas que participaron, 29 ya se fueron de la zona: 18 eran CPT, 10 eran CG, y 1 era FG. Nos hace pensar que no se ha podido revertir el ‘efecto dominó’ (Polvorosa, 2013; Mendoza, 2004) vinculado al hecho de que los productores se ven obligados —por las condiciones económicas adversas y por la presión de productores más grandes— a vender su tierra e irse ‘más adentro’ hacia la frontera agrícola, con la esperanza de comprar más tierra para su finca y para dejar en herencia. Elementos que influyen en eso es el acceso a diferentes mercados y cadenas de valor, el acceso a crédito, el precio de la tierra (también por motivos especulativos), la falta de superficie para hacer que rindan las inversiones en pasto mejorado y pasto de corte, la percepción de que más tierra equivale a más desarrollo,... Son presiones ecológicas y sociales que hay en la zona, y que por su

efecto de exclusión hacen persistir presiones ambientales también en otras zonas.

4.3. Análisis del proyecto CAMBio⁷

En este análisis del proyecto CAMBio nos enfocaremos en algunos puntos clave a fin de entender mejor el impacto a nivel del proyecto y a nivel territorial, tomando en cuenta la interacción de la intervención con la ruta de desarrollo en el territorio. Primero discutimos brevemente unos resultados concernientes a posibles cambios en ciertas prácticas agropecuarias. Más específicamente cuestionamos los cambios en términos de adopción de nuevas o mejores prácticas. Luego nos enfocaremos más ampliamente en los posibles impactos que el proyecto ha provocado más allá del área de intervención, es decir, más allá de la parcela por la cual se da el crédito y el biopremio. Veremos que hay dinámicas a nivel de las mismas fincas que — en combinación con la política financiera del proyecto— fortalecen las dinámicas presentes del modelo ganadero concentrador.

391

Las prácticas promovidas: ¿novedosas y adecuadas?

Según la información colectada, solo un tercio de los productores dicen que la especificidad del producto ambiental les hizo invertir en la actividad apoyada por el proyecto; los otros dos tercios declaran que ya antes de conocer el proyecto CAMBio habían tenido planes de hacer la inversión. Sin embargo, parece que aunque muchos productores invirtieron en prácticas que ya habían adoptado antes, ahora lo hacen con mejor calidad (por ejemplo, en cuanto a la distribución de la sombra en el cafetal, o la siembra de pasto mejorado). Además, gran parte de los encuestados indican haber obtenido —o esperan obtener en el futuro— una mejor producción gracias a la AT que vino con el proyecto. Estos resultados indican que el proyecto probablemente ha apoyado más en términos de la cantidad de árboles sembrados y la calidad de la inversión económica, que en términos de una innovación en la actividad económica.

Las entrevistas también nos permiten formular tentativamente unas expectativas en cuanto a la permanencia de los cambios o las prácticas promovidas y adoptadas. Casi con unanimidad los productores mencionan que las actividades financiadas por el proyecto CAMBio tienen un efecto positivo (directo o indirecto) en los ingresos familiares; y una gran mayoría de ellos dice haber obtenido nuevas habilidades gracias a la AT. Más allá del ingreso y el conocimiento, también se ve que al cabo de uno o dos años después de la verificación del BCIE que llevó al otorgamiento del biopremio, todavía están presentes los árboles en un 85% de los casos. Además, los productores declaran querer integrar más árboles en su sistema de producción. Al contrario del estudio que hicimos del RISEMP, los datos que tenemos de los productores que han recibido el crédito son solamente de los primeros dos años, y muchos de los productores que entrevistamos para el proyecto CAMBio todavía estaban en fase de reembolso del crédito.

7 Basado en gran medida en Forcella (2012).

Como hemos destacado en la introducción sobre el proyecto CAMBio, el financiamiento y el biopremio solo se vincularon a una parte de la finca del productor. Algo clave en nuestro marco de análisis es que hay una interacción inalienable entre diferentes niveles (sociales, económicos, ecológicos) del sistema socio-ecológico (área de influencia – resto de la finca – vecinos – comunidad – comunidades vecinas - ...). Es decir, al dar un crédito/biopremio para una inversión en una parte de la finca, se interactúa con el conjunto de la toma de decisión del productor, lo que puede generar un impacto más allá del área de influencia directa del proyecto. En la visión del proyecto podríamos hablar de efectos no deliberados, positivos o negativos, tanto dentro como fuera de la finca donde se realiza la inversión inicial. Entonces intentamos utilizar estos efectos no deliberados como *proxy* para retroalimentaciones positivas o negativas con el sistema más allá del área de influencia directa, y mirar hasta qué punto el proyecto CAMBio tiene el potencial de modificar la dirección de la evolución de la ruta de desarrollo que destacamos en la zona.

Un elemento clave para el impacto intra-finca es el monto del crédito, que puede ser superior o inferior a lo necesario para la inversión que es objeto del crédito. Analizando el conjunto de los créditos CAMBio en Matiguás y Río Blanco (al 31 de mayo de 2012), se nota que hay un 'exceso' de crédito, es decir, hay productores que reciben créditos para montos más altos que lo requerido para la inversión convenida⁸. Sin embargo, aunque los productores reciben un crédito del FDL que en promedio sobrepasa el monto requerido para la inversión prevista, este 'sobre-financiamiento' no es sistémico, y hay productores que no reciben ni siquiera el mínimo para realizar la inversión. Cuando se analiza el sobre-financiamiento por tipo de actividad y por localidad se nota un exceso promedio de crédito de 2480 USD y 1544 USD para créditos dedicados a actividades silvopastoriles en Matiguás y Río Blanco respectivamente, y de 259 USD y 735 USD en créditos para prácticas agroforestales. El sobre-financiamiento resulta ser mayor para las prácticas ganaderas que para las agroforestales.

Lo que nos interesa a este respecto es lo que se hace con el crédito y el biopremio, y cómo se pueden entender las preferencias de inversiones en términos de las lógicas de los productores dentro de las rutas de desarrollo del territorio. En la Tabla 4 se muestra la repartición del crédito para inversiones en la finca. 'PC' representa las inversiones vinculadas con el proyecto CAMBio, es decir, la actividad por la cual se dio el crédito. 'SPC' es el porcentaje de personas entrevistadas que destinaron el monto del crédito únicamente a la actividad apoyada por el proyecto CAMBio. Luego, para analizar o reflexionar sobre el impacto ambiental de las actividades extra que se hicieron, había que ir caracterizando diferentes

8 A fin de calcular estas divergencias, comparamos lo que le cuestan a cada productor las inversiones previstas (según estructuras de costos elaboradas en conjunto con Nitlapan) con los montos de los créditos otorgados por el FDL. Se tomaron los costos de las inversiones para el primer año, ya que —según entrevistas al personal de la institución— es práctica común tomar en cuenta solo estos costos al asignar un crédito; entonces el cliente tiene que invertir sus propios recursos para dar seguimiento a la inversión después del primer año. Cabe aclarar que, por razones de la fungibilidad del dinero, no es fácil discernir entre las inversiones que se hacen con créditos y las que se hacen con propios fondos.

actividades. Las actividades que caben dentro de las prácticas apoyadas por el proyecto CAMBio (cacao o café con sombra; pasto de corte; pasto mejorado con árboles) se caracterizaron en la tabla como 'OAmb': otras actividades amigables con el medio ambiente. Por otro lado, otras actividades tales como los granos básicos se caracterizaron como neutrales en cuanto al impacto ambiental (ONeu). El porcentaje de productores que invirtieron en pasto sin árboles se representan como PSinA, y luego están los que compraron también ganado y tierra. Se nota entonces que todos los productores entrevistados también invirtieron parte del crédito en otras actividades dentro de la finca.

Tabla 4: Porcentajes de productores que invierten en actividades fuera del área de influencia directa

	PC	SPC	OAmb	ONeu	PSinA	Ganado**	Tierra
Río Blanco	87,5% *	0 %	25 %	37,5%	50 %	37,5% (2,9)	12,5%
Matiguás	100 %	0 %	68 %	52 %	28 %	44 % (1,4)	4 %

* Este productor no había hecho la inversión vinculada al crédito PC: puso sombra para cacao (por lo cual recibió el biopremio) pero no ha puesto el cacao todavía, ya que está esperando que crezca la sombra.

** Entre paréntesis se representan las cabezas de ganado que se compraron en promedio.

Fuente: Forcella (2012)

Consideramos la compra de ganado como indicador de una inversión con efecto potencialmente negativo en razón de que la lógica ganadera en la zona es causante en buena medida de muchas presiones sobre los recursos naturales. Estamos conscientes de que depende del tipo de ganado, del sistema de producción, etc. Sin embargo, por las experiencias en la zona descritas en este capítulo y en otras contribuciones de este libro, nos parece ser un indicador de que continúa el modelo ganadero extensivo (Polvorosa, 2013). Por otro lado, también cabe destacar que en teoría el proyecto CAMBio no permitía utilizar el crédito para la compra de ganado.

Los datos cuantitativos —tanto los presentados arriba como los que se presentarán en la próxima sección— son de índole exploratoria, y se basan en una muestra reducida. Pueden considerarse como 'apéndices' que hemos añadido a la interpretación cualitativa de la intervención del proyecto CAMBio en la zona. Nos apoyamos también en otros estudios en la zona para ubicar los datos y nuestra interpretación de ellos, y cabe mencionar también que en otra muestra —a base de breves entrevistas con 22 productores de El Cuá, La Dalia, Waslala, Wiwili, San José de Bocay y Pantasma— hubo tendencias similares en cuanto al uso del exceso de crédito (ver Forcella (2012)).

Las microfinanzas por servicios ambientales y las desigualdades sociales

Relaciones entre el sobre-financiamiento y el tamaño de las fincas

Lo clave del punto anterior es que el 'exceso' de crédito y el biopremio pueden repercutir en el resultado del proyecto más allá del área de influencia. Es importante destacar que este 'exceso' de crédito no es igual para todos los

productores, ni tampoco son similares las decisiones que toman en cuanto al uso de estos excedentes. Un análisis de la distribución de los excedentes de crédito nos muestra que hay una relación entre el tipo de productor (según su actividad principal y el tamaño de su finca), los montos recibidos y el tipo de inversiones que hace.

Calculamos que hay una correlación positiva entre el tamaño de la finca y el sobre-financiamiento, tanto a nivel absoluto (crédito - monto requerido) como relativo (crédito/monto requerido). En esta dinámica subyacen diferentes lógicas. Por un lado, medir la capacidad de pago es una práctica normal para un banco lo que tiende a dar más a productores con fincas más grandes. Además podemos ver que frente a costos de transacción no proporcionales cuando se otorgan montos grandes todos los actores involucrados tienen beneficios (10% por asistencia técnica para Nitlapan, y cuando se otorga el biopremio el productor recibe 14% y el FDL 6%). Además, la utilización del proyecto como un instrumento de mercadeo y dirigido a buenos clientes históricos también puede flexibilizar el otorgamiento de crédito más allá de lo necesario para las inversiones comprometidas.

Además de la diferenciación del sobre-financiamiento por tamaño de finca, también se observan claras diferencias en cuanto al efecto ambiental que tienen las inversiones más allá del área de influencia. Si seguimos los indicadores que hemos introducido en la sección anterior, llegamos a unas correlaciones positivas entre el tamaño de finca y la inversión en actividades con impacto ambiental negativo. Ambas tendencias —más sobre-financiamiento y más inversión relativa en actividades ‘negativas’ de productores con fincas grandes— apuntan a una discrepancia entre la lógica financiera y los objetivos ambientales.

Actividad principal e inversiones amigables con el medio ambiente

Para entender mejor lo que pasa en cuanto al financiamiento y las decisiones en materia de inversiones, podemos seguir investigando si hay una diferenciación entre productores con diferentes actividades principales. La actividad principal se define como aquella de la cual dicen obtener el mayor ingreso para el hogar.

Se diferencia el grupo de productores según su actividad económica principal. Cabe aclarar que aquí nos referimos a la actividad principal del productor, y no al destino del crédito. De hecho, la mayoría de los contratos (28) en la muestra eran para actividades agroforestales (solo cinco eran para actividades silvopastoriles). Veremos entonces que la destinación de este crédito y su sobre-financiamiento dependerán de su interacción con la racionalidad de los diferentes tipos de productores, es decir, según su actividad principal. Una dinámica que puede parecer lógica, pero que no se toma en cuenta en un proyecto tal como CAMBio, sino que se concreta a través de la interacción de tal proyecto con el entorno.

Veamos ahora las inversiones que se hicieron en la finca a base de los créditos y biopremios del proyecto CAMBio. En la Tabla 5 mostramos los datos computados a partir de cinco contratos de productores que tienen la ganadería como actividad principal, y seis contratos vinculados a cafetaleros (el resto de la muestra no tenía datos suficientes o confiables).

Tabla 5: Inversiones ‘positivas’ o ‘negativas’ para el medio ambiente, por productores cuya actividad principal es el ganado o el café

Actividad principal	AF	AI	AI/AF	Inv Pos	Inv Neg	Área con Inv Pos
Ganado	42 Ha	1,3 Ha	3,2 %	254 USD (29%)	700 USD (63%)	0,33 Ha
Café	13,1 Ha	0,8 Ha	7,7 %	383 USD (75%)	117 USD (14%)	0,93 Ha

AF = área de la finca; AI = área de inversión; Inv Pos = inversiones consideradas como positivas para el medio ambiente; Inv Neg = inversiones consideradas negativas para el medio ambiente y/o no son permitidas en el proyecto.

Fuente: Forcella (2012)

Aunque las áreas de las fincas cafetaleras son en promedio menos de un tercio de las ganaderas, los cafetaleros comprometieron una parte mayor de su finca en las inversiones vinculadas con el crédito del proyecto CAMBio. Además, la mayor parte del sobre-financiamiento de los cafetaleros se destinó a inversiones que también se consideran amigables con el medio ambiente, mientras que se observa lo contrario en el caso de los ganaderos. Si bien el área de influencia absoluto es más grande para los ganaderos, el área total con inversiones consideradas como amigables con el medio ambiente es mayor para los cafetaleros (1.7 ha, comparada con 1.6 ha para los ganaderos —sumando el área comprometida con el proyecto CAMBio y aquella en la que el productor decide invertir en lo que podemos llamar inversiones positivas para el medio ambiente).

A partir de esta muestra reducida, veamos ahora qué tan costo-efectivo puede haber sido el proyecto. Entre los productores analizados, el promedio del crédito otorgado a los ganaderos es de 1,680 USD, y el exceso de crédito es de 411 USD por productor en promedio. Entre los productores cuya actividad principal es cafetalera, los datos son respectivamente 1,119 USD y 257 USD. Sin embargo, con un sobre-financiamiento menor, los cafetaleros sí han invertido más que los ganaderos —tanto en términos absolutos como relativos— en inversiones consideradas positivas. Calculando el promedio del subsidio que representa el biopremio, para los ganaderos son 170 USD/ha de área de influencia total, mientras para los cafetaleros son 94 USD/ha.

Conclusión intermedia

Al tomar en cuenta los elementos de sobre-financiamiento y mirar el resto de las inversiones que se siguen haciendo, sospechamos que el producto financiero y su respectivo biopremio han apoyado la persistencia de un modelo en el cual los ganaderos más grandes tienden a captar fondos para continuar sus prácticas ganaderas concentradoras, más que para revertirlas. Los ganaderos, que han recibido créditos mayores, cuestan relativamente más en premios, y han recibido créditos por montos más altos y más sobre-financiamiento. Por otro lado, los productores más pequeños —que buscan inversiones de diversificación y que son más prometedores en términos de potencialidad para revertir la ruta ambientalmente destructiva— no obtienen tal exceso de crédito, aunque las inversiones que hacen en otras partes de la finca tienen mayor impacto positivo.

No tenemos que exagerar este elemento de sobre-financiamiento, ya que contamos con una muestra limitada y específica y hay muchos otros elementos

(precios de productos, mano de obra disponible, elementos climáticos, enfermedades de plantas o ganado, educación,...) que pueden influir en los cálculos y en las decisiones acerca de las inversiones a nivel del hogar. Sin embargo, el resultado enlaza con las dinámicas más generales de ventajas y oportunidades diferenciadas que encontramos en la zona (ver otros capítulos del libro) las cuales suelen favorecer mayoritariamente a los productores más grandes que son quienes más las aprovechan.

Tal vez cabe cuestionarse si realmente rivalizan entre sí los modelos ganaderos y los modelos cafetaleros, dado que los requisitos de clima y terreno son tan diferentes como su respectiva importancia en la zona. No obstante, aquí el punto clave es la lógica financiera que pudo haberse inclinado más a favor de los productores grandes, quienes no necesariamente han encontrado en el proyecto los incentivos para cambiar sus prácticas. En todo caso, el apoyo a las diferentes prácticas incorporadas en el proyecto y la selección de los participantes se basaron más en la lógica financiera que en una reflexión sobre la ruta dominante y las rutas alternativas que pudieran promover inversiones ambientalmente más deseables (aunque en zonas específicas). La lógica de la participación individual y de los cambios a base de incentivos económicos desvinculados del sistema socio-ecológico no permite o no exige tomar en cuenta estas dinámicas.

5. Discusión – conclusión

Las dos intervenciones que analizamos en este capítulo tenían como objetivo principal promover la adopción de ciertas prácticas más amigables con el medio ambiente en la zona de Matiguás-Río Blanco. En la segunda parte vimos que los proyectos se ubican en una línea de instrumentos de gestión ambiental que se inspiran en el argumento de la internalización de externalidades mediante incentivos económicos dirigidos a la provisión de ‘servicios ambientales’. Los proyectos se ejecutaron en un territorio caracterizado por una alta degradación ambiental, que se vincula con la ruta dominante de ganadería socialmente excluyente de la zona. Tras analizar los capítulos 2.4, 2.2 y 1.1 de este libro, resulta evidente que el problema de la ruta de desarrollo que excluye a los productores más pobres y que engendra problemas ambientales locales y en territorios vecinos nace de un conjunto de factores socio-económicos y políticos. Nuestro análisis mostró que hay varias indicaciones de que la interacción de los proyectos con el contexto socio-económico local no ha logrado revertir esta lógica, e incluso —y muy al contrario de sus objetivos— puede ser que, vista a más largo plazo y a mayor escala geográfica, haya fortalecido las dinámicas que resultan concentradoras en términos socio-económicos y destructivas en términos medioambientales.

En el caso del RISEMP vimos que las estrategias de los productores, según tipología socio-económica, han influido en el modo de apropiarse de las oportunidades del proyecto. Vimos también que cinco años después del proyecto hay productores, que suelen ser los más vulnerables, que vendieron su terreno y se mudaron a otras zonas. Asimismo, en el análisis del proyecto CAMBio concluimos que ese proyecto ha llevado más apoyo a la ruta predominante que incentivos para revertirla. Más específicamente, hay un sobre-financiamiento correlacionado con el tamaño de la finca y con la actividad principal, lo que se vincula con la lógica crediticia del FDL. No se ha revertido la dinámica de la ruta existente de

crecimiento ganadero, tanto cárnico como lechero, que primordialmente abarca el segmento de los productores más ‘acomodados’. La predominancia de la ruta ganadera y la exclusión y/o incorporación desventajosa de los productores pequeños y medianos menos capitalizados en las cadenas de valor de la carne y la leche/queso los limita en su búsqueda de mejores trayectorias de vida. En la permanencia de esta ruta destructiva se suman varios factores: la falta relativo de apoyo a las rutas de desarrollo alternativas (cacao, café, cuajada), la exclusión de los productores pequeños, la subordinación a las cadenas de valor ganadero dominantes, más la presión/posibilidad de vender su tierra a ganaderos más pudientes y adentrarse más en la frontera agrícola para conseguir más tierra.

Por otro lado, algunos elementos en el análisis mostraban que había también interacción positiva. Destacamos por ejemplo un momento de motivación compartida y percepciones mejoradas en cuanto a las prácticas silvopastoriles en RISEMP, y vimos que las prácticas que se aplican en café y agroforestería (incluso antes del proyecto) están cerca de lo que se promovió con el proyecto CAMBio. Estos elementos se vinculan asimismo con el contexto social-económico con el cual interactuó el proyecto.

Para la elaboración de este capítulo y el análisis de los casos nos basamos en los objetivos de los dos proyectos, que dan por hecho que la intensificación de la ganadería es deseable. Nos enfocamos en la interacción entre la intervención y el sistema social local, a fin de entender sus posibles impactos. Pero cabe mencionar que también resulta cuestionable la posibilidad de revertir la degradación ambiental mientras sigamos operando conforme al modelo subyacente de crecimiento económico. Una ruta ganadera más intensiva no necesariamente disminuye la motivación de invertir más. Un incremento de eficiencia también conlleva mayores ganancias, lo que influye en un incremento de producción; es lo que se conoce como la paradoja de Jevons (Byerlee et al., 2014). Un próximo paso —que no cabe en esta contribución— sería invertir más investigación en el sistema económico más amplio, donde tendrían que integrarse las alternativas que sugerimos; ello puede cuestionar aún más la factibilidad de actuar en los factores subyacentes de la depredación ambiental.

Los resultados indican que no es evidente que se puedan producir cambios realmente pertinentes y sustanciales, ya que requieren cambios más integrales en las lógicas socio-institucionales y en los incentivos económicos subyacentes, y que lamentablemente un PSA —pese a su aparente y atractiva sencillez— no es una solución milagrosa. Así pues, en concordancia con el resto del libro, se demuestra la necesidad de abarcar la complejidad; de ir más allá de las simplificaciones que subyacen en los instrumentos de pagos y microfinanzas por servicios ambientales. Sin embargo, hay pocas propuestas concretas acerca de cómo tomarla en cuenta, cómo trabajar dentro y desde esta realidad compleja y socialmente construida. Algunos de los autores que analizan elementos de complejidad parecen caer en la trampa de querer ‘diseñar’ instituciones para objetivos específicos basados en un análisis general de complejidad. Es una paradoja que también notan Leach et al. (2010): el reconocimiento de los procesos complejos no necesariamente conduce a abandonar prácticas de intervenciones simplistas. Nuestra contribución —conforme al hilo conductor de este libro— intenta enfatizar más el elemento intrínsecamente político y social de las interacciones de ciertas intervenciones externas con las instituciones o las normas ya existentes de previo (Cleaver, 2002; Hall et al., 2014).

En este sentido, el enfoque territorial que se presenta en el primer capítulo

es interesante por su énfasis en la interacción entre agencia y estructura, entre individuos y su contexto institucional. Se reconoce que el desarrollo es un proceso, más que un problema estático que requiere una solución meramente económica o técnica, y donde son de importancia crucial las alianzas y la colaboración con iniciativas y procesos endógenos. El enfoque ve con toda claridad la necesidad de informarse sobre el territorio integrándose al mismo, por vía de espacios de participación e interacción. El punto de partida no deben ser las teorías económicas —y las intervenciones pre-diseñadas e aisladas que conllevan— sino la información del contexto social (Hall et al., 2014) en que se reflexiona sobre las intervenciones y sus objetivos. Desde tal información e interacción pueden crecer ideas y propuestas de instrumentos, de las cuales pueden ser parte los PSA y las microfinanzas, pero no debe partirse de que automáticamente son esos los instrumentos más adecuados.

El elemento de las ‘alianzas’ quizás puede hacer evolucionar el sentido y el impacto de tales proyectos: la necesidad de ubicarse en una visión de desarrollo que incluye a los actores actualmente excluidos y que tienen potencialidad para mejorar la situación social y medio-ambiental. Entrando en alianzas, hay que responder estas preguntas: ¿a quién apoyar, cómo, y por qué? Tanto en el proyecto CAMBio como en el RISEMP se vio que parte del efecto que tuvieron los proyectos tiene que ver con el tipo de productores a los que se apoyó. Pero no solo se trata de la selección de los beneficiarios, sino también de la reflexión sobre cómo interactúa el incentivo con la lógica de las familias productoras, sus limitantes y potencialidades. Aunque en el RISEMP el grupo de los PSA estaba constituido mayormente por productores más pequeños, no tenían apoyo financiero suficiente para hacer mejores inversiones, y tampoco tenían cómo sostenerlas. Hay que reflexionar sobre este dilema de desarrollo, para ver cómo se puede influir/participar a fin de que se incorporen estos productores, que son actores clave de una ruta de desarrollo colectiva y sostenible en territorios como Matiguás-Río Blanco. Tener un efecto, contribuir a un desarrollo rural más sostenible e inclusivo no será posible a base de teorías generalizadas y simplificadas, sino mediante una interacción mejor informada y más consciente de las dinámicas específicas de los territorios.

Agradecimientos

A los productores, por compartir sus historias, sus conocimientos y sus preguntas.

A las contrapartes en Nitlapan y el FDL, que siempre dieron el apoyo necesario para llevar a cabo los análisis descritos en este capítulo.

A VLIR-UOS (programa académico de cooperación para el desarrollo del Consejo de Universidades Flamenecas), EMP (Programa Europeo de Microfinanzas), CERMi (Centro Europeo para la Investigación y las Microfinanzas) y el FWO (Fondo para la Investigación Científica de Flandes) por hacer posible la tesis de maestría y los estudios de doctorado y post-doctorado que contribuyeron a este capítulo.

Referencias bibliográficas

- Allet, M. (2011). *Measuring the environmental performance of microfinance* (CEB Working Paper 11/045). Brussels: Université Libre de Bruxelles - Solvay Brussels School of Economics and Management Centre Emile Bernheim.
- Allet, M. (2012). *Microfinance and environment: Why do microfinance institutions go green?* (CEB Working paper 12/015). Brussels: Université Libre de Bruxelles - Solvay Brussels School of Economics and Management Centre Emile Bernheim.
- Anderson, C. L., Locker, L. & Nugent, R. (2002). Microcredit, social capital, and common pool resources. *World Development*, 30 (1), 95-105.
- Baland, J.-M. & Platteau, J. P. (1996). *Halting degradation of natural resources: is there a role for rural communities?* Oxford: Clarendon Press.
- Berkes, F. (2007). Community-based conservation in a globalized world. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 104 (39), 15188-15193.
- Bruijnzeel, L. A. (2004). Hydrological functions of tropical forests: not seeing the soil for the trees? *Agriculture Ecosystems & Environment*, 104 (1), 185-228.
- Byerlee, D., Stevenson, J. & Villoria, N. (2014). Does intensification slow crop land expansion or encourage deforestation? *Global Food Security*, 3 (2), 92-98.
- Cleaver, F. (2002). Reinventing institutions: bricolage and the social embeddedness of natural resource management. *The European Journal of Development Research*, 14 (2), 11-30.
- Coase, R. H. (1960). The Problem of Social Cost. *Journal of Law & Economics*, 3, 1-44.
- Corbera, E. (2012). Problematizing REDD+ as an experiment in payments for ecosystem services. *Current Opinion in Environmental Sustainability*, 4 (6), 612-619.
- Corbera, E., Kosoy, N. & Tuna, M. M. (2007). Equity implications of marketing ecosystem services in protected areas and rural communities: Case studies from Meso-America. *Global Environmental Change-Human and Policy Dimensions*, 17 (3), 365-380.
- Costanza, R., De Groot, R., Sutton, P., Van der Ploeg, S., Anderson, S., Kubiszewski, S. et al. (2014). Changes in the global value of ecosystem services. *Global Environmental Change*, 26, 152-158.
- Costanza, R., Darge, R., Degroot, R., Farber, S., Grasso, M., Hannon, B., et al. (1997). The value of the world's ecosystem services and natural capital. *Nature*, 387, 253-260.
- Cranford, M. (2011). Microfinance for Ecosystem Services (MFES): A review and exploratory study from Ecuador. Recuperado de: <http://www.webmeets.com/files/papers/eaere/2011/1234/Conditional%20Lending%20for%20Ecosystem%20Services%201%20Feb%202010%20EAERE%20submission.pdf>
- Dagang, A. B. K. & Nair, P. K. R. (2003). Silvopastoral research and adoption in Central America: recent findings and recommendations for future directions. *Agroforestry Systems*, 59 (2), 149-155.
- Engel, S., Pagiola, S. & Wunder, S. (2008). Designing payments for environmental services in theory and practice: An overview of the issues. *Ecological Economics*, 65 (4), 663-674.
- Ferraro, P. J. & Simpson, R. D. (2002). The cost-effectiveness of conservation

- payments. *Land Economics*, 78 (3), 339-353.
- Forcella, D. (2012). *Payments for Environmental Services and Microfinance: Proyecto Cambio in Nicaragua* (European Microfinance Programme, Master dissertation). Bruxelles: Université Libre.
- Freeman, A. M. (1993). *The measurement of environmental and resource values: theory and methods*. Washington: Resources for the Future.
- Global Environment Facility (2005). *CAMBio project executive summary*. Autor.
- Glaser, B. G. & Strauss, A. L. (1967). *The discovery of grounded theory; strategies for qualitative research*. Chicago: Aldine Pub. Co.
- Gomez-Baggethun, E., De Groot, R., Lomas, P. L. & Montes, C. (2010). The history of ecosystem services in economic theory and practice: From early notions to markets and payment schemes. *Ecological Economics*, 69 (6), 1209-1218.
- Hall, J. C., Collins, L., Israel, E. & Wenner, M. D. (2008). *The missing bottom line: Microfinance and the Environment* (Documento de trabajo para el SEEP Network Social Performance Working Group). Pennsylvania: Green Microfinance.
- Hall, K., Cleaver, F., Franks, T. & Maganga, F. (2014). Capturing Critical Institutionalism: A Synthesis of Key Themes and Debates. *European journal of development research*, 26 (1), 71-86.
- Huybrechts, F. (2013). *Linkages between microfinance and the environment – Conceptual considerations and practical implications*. Presentado en el Encuentro anual del Social Performance Task Force, Panama City, Panamá.
- Instituto Nicaragüense de Fomento Municipal. (2004). Matiguás: Ficha municipal. Autor.
- Leach, M., Scoones, I. & Stirling, A. (2010). *Dynamic sustainabilities : technology, environment, social justice*. London: Earthscan.
- Lele, S., Wilshusen, P., Brockington, D., Seidler, R. & Bawa, K. (2010). Beyond exclusion: alternative approaches to biodiversity conservation in the developing tropics. *Current Opinion in Environmental Sustainability*, 2 (1), 94-100.
- Levard, L., Marin, Y. & Navarro, I. (2001). *Municipio de Matiguás: potencialidades y limitantes del desarrollo agropecuario* (Cuaderno de Investigación, 11). Managua: FIDA, Nitlapan-UCA.
- Millennium Ecosystem Assessment (MA). (2005). *Ecosystems and Human Well-Being: Current State and Trends*. Washington: Island Press.
- Mairena, E., Pérez, F. J., Hernández, X., Wilson, C. & Pavón, K. (2010). *Contratos comunitarios forestales y sus arreglos de distribución de beneficios: El caso de Nicaragua*. Managua: Nitlapan-UCA.
- Maldidier, C. & Marchetti, P. (1996). *El campesino-finquero y el potencial económico del campesinado nicaragüense: Tipología y regionalización agrosocioeconómica de los sistemas de producción y los sectores sociales en el agro nicaragüense*. Managua: Nitlapan-UCA.
- Mendoza, R. (2004). Un espejo engañoso: imágenes de la frontera agrícola. *Envío*, (265). Recuperado de: <http://www.envio.org.ni/articulo/2069>
- Moens, H. (2013). *Beschermen van ecosysteemdiensten op basis van het PES-model. Een onderzoek naar de langetermijneffecten van het RISEMP-project op het landgebruik en de overlevingsstrategieën van veetelers in Matiguás-Río Blanco; Nicaragua*. (Master Dissertation in Environmental Science). Antwerp: University of Antwerp.
- Muñoz-Piña, C., Guevara, A., Torres, J. M. & Brana, J. (2008). Paying for the hydrological services of Mexico's forests: Analysis, negotiations and results. *Ecological Economics*, 65 (4), 725-736.

- Muñoz Araya, M. C. & Christen, R. P. (2004). *Microfinance as a Tool to Protect Biodiversity Hot-Spots*. Annual Global Roundtable Meeting on Finance and Sustainability, Rio de Janeiro.
- Muradian, R., Corbera, E., Pascual, U., Kosoy, N. & May, P. H. (2010). Reconciling theory and practice: An alternative conceptual framework for understanding payments for environmental services. *Ecological Economics*, 69 (6), 1202-1208.
- Murgueitio, E., Ibrahim, M., Ramirez, E., Zapata, A., Mejía, C. E. & Casasola, F. (2003). *Usos de la tierra en fincas ganaderas: Guía para el pago de servicios ambientales en el Proyecto Enfoques Silvopastorales Integrados para el Manejo de Ecosistemas*. Cali: CIPAV-CATIE-Nitlapan.
- Pagiola, S. (2008). Payments for environmental services in Costa Rica. *Ecological Economics*, 65 (4), 712-724.
- Pagiola, S., Agostini, P., Gobbi, J., De Haan, C., Ibrahim, M., Murgueitio, E., et al. (2004). *Paying for Biodiversity Conservation Services in Agricultural Landscapes* (Environment department paper, 96, Environmental Economics Series). Washington D.C.: World Bank.
- Pagiola, S., Arcenas, A. & Platais, G. (2005). Can Payments for Environmental Services Help Reduce Poverty? An Exploration of the Issues and the Evidence to Date from Latin America. *World Development*, 33 (2), 237-253.
- Pagiola, S., Ramirez, E., Gobbi, J., De Haan, C., Ibrahim, M., Murgueitio, E., et al. (2007). Paying for the environmental services of silvopastoral practices in Nicaragua. *Ecological Economics*, 64 (2), 374-385.
- Pascual, U., Muradian, R., Rodriguez, L. C. & Duraipappah, A. (2010). Exploring the links between equity and efficiency in payments for environmental services: A conceptual approach. *Ecological Economics*, 69 (6), 1237-1244.
- Pattanayak, S. R., Wunder, S. & Ferraro, J. F. (2010). Show me the money: do payments supply environmental services in developing countries? *Review of Environmental Economics and Policy*, 4 (2), 254-274.
- Patterson, T. M. & Coelho, D. L. (2009). Ecosystem services: Foundations, opportunities, and challenges for the forest products sector. *Forest Ecology and Management*, 257 (8), 1637-1646.
- Pearce, D. W. & Turner, R. K. (1990). *Economics of natural resources and the environment*. New York: Harvester Wheatsheaf.
- Polvorosa, J. C. (2013). *Opportunities and constraints for small and medium-sized farmers in the context of the booming dairy value chains in Nicaragua - Case study of Matiguás* (PhD Dissertation in Development Studies). Antwerp: Institute of Development Policy and Management (IOB), University of Antwerp.
- Porrás, I. (2003). *Valorando los servicios ambientales de protección de cuencas: consideraciones metodológicas*. En International Institute for Environment and Development (IIED). (Ed.). III Congreso Latinoamericano de Protección de Cuencas, 2003. Arequipa.
- Ravnborg, H. M. (2010). *From declaration to real protection: biodiversity and local participation in the management of four protected areas in Nicaragua*. København: Dansk Institut for Internationale Studier.
- Redford, K. H. & Adams, W. M. (2009). Payment for Ecosystem Services and the Challenge of Saving Nature. *Conservation Biology*, 23 (4), 785-787.
- Rubin, H. J. & Rubin, I. (2005). *Qualitative interviewing : the art of hearing data*. Thousand Oaks, Calif: Sage Publications.
- Sattler, C. & Matzdorf, B. (2013). PES in a nutshell: From definitions and origins to

PES in practice—Approaches, design process and innovative aspects. *Ecosystem Services*, 6, 2-11.

Schuite, G.-J. & Pater, A. (2008). *The triple bottom line for microfinance*. Triodos Facet. Recuperado de: [http://www.triodosfacet.nl/images/stories/docs/triple%20bottom%20line%20for%20microfinance%20\(dec08\).pdf](http://www.triodosfacet.nl/images/stories/docs/triple%20bottom%20line%20for%20microfinance%20(dec08).pdf)

Turner, R. K., Pearce, D. W. & Bateman, I. (1993). *Environmental economics: an elementary introduction*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Vaessen, J. & Van Hecken, G. (2009). *Assessing the potential for experimental evaluation of intervention effects: the case of the regional integrated silvopastoral approaches to ecosystem management project (RISEMP)* (Impact evaluation information document). Washington: GEF Evaluation Office (Global Environment Facility).

Van Hecken, G. (2011). *Payments for environmental services and governance of natural resources for rural communities: beyond the market-based model: an institutional approach: case studies from Nicaragua*. (PhD Dissertation in Development Studies). Antwerp: Institute of Policy Development and Management, University of Antwerp.

Van Hecken, G. & Bastiaensen, J. (2010a). Payments for Ecosystem Services in Nicaragua: Do Market-based Approaches Work? *Development and Change*, 41 (3), 421-444.

Van Hecken, G. & Bastiaensen, J. (2010b). Payments for ecosystem services: justified or not? A political view. *Environmental Science & Policy*, 13 (8), 785-792.

Vatn, A. (2010). An institutional analysis of payments for environmental services. *Ecological Economics*, 69 (6), 1245-1252.

World Bank (2008). *Implementation completion and results report (TF-50612)*. Washington: Author.

Wunder, S. (2005). *Payments for environmental services: some nuts and bolts* (Occasional Paper). Bogor: Center for International Forestry Research (CIFOR).

Wunder, S. (2013). When payments for environmental services will work for conservation. *Conservation Letters*, 6 (4), 230-237.

CAPÍTULO 4.5

Inmersión, inserción, escritura y diálogo: mecanismos de aprendizaje para el desarrollo territorial

René Mendoza Vidaurre¹

*Nunca duden de que un pequeño grupo de personas comprometidas
pueda cambiar el mundo. De hecho, siempre ha sido el único modo de lograrlo.*
Margaret Mead

1. Introducción

¿Para qué existen instituciones como Nitlapan y para qué están quienes laboran en ellas? Las respuestas parecen obvias, “para contribuir a reducir la pobreza”, decimos discursivamente, “para ganarnos el sustento de la vida”, susurramos mientras guiñamos el ojo. Nitlapan, que es parte de la Universidad Centroamericana (UCA), nació en un contexto en que la revolución nos enseñaba que se había vencido al somocismo, que estábamos en el poder y que era ‘tiempo de cosechar’. También era un tiempo en que las universidades, casi por mandato religioso y político, creían tener conocimiento y creían que solo les tocaba enseñar. Los fundadores de Nitlapan percibieron en 1988 que era ‘tiempo de sembrar’ (eso es lo que significa la palabra Nitlapan), que había que hacer investigación, aprender, y a la vez formar liderazgos rurales, preparar bien la tierra y sembrar

1 En este artículo han colaborado muchas personas: colegas de Nitlapan, directores de Fundación Vientos de Paz (www.peacewinds.org), líderes de cooperativas y jóvenes innovadores. Mi agradecimiento a J. Bastiaensen, a P. Merlet y a P. Marchetti, por sus comentarios. El primer borrador lo escribí a principios de 2013, y lo impulsé como director de Nitlapan. El tiempo dirá si fue buena semilla y si preparamos bien el suelo y el terreno. Dedico este artículo a la memoria del padre César Jerez por su decisión de fundar Nitlapan.

buena semilla. Podemos ahora reflexionar en la pregunta con que abrimos este párrafo. En 2012, veinticuatro años después de aquella visión y misión, asumí la dirección de Nitlapan, justo cuando acababan de aprobar su plan estratégico, donde se acordó dar un viraje hacia el desarrollo de los territorios. ¿Cómo trabajar para que los territorios se desarrollen?

En esos veinticuatro años (1988-2012) mucha agua corrió bajo el puente, en el país y en Nitlapan. Para decirlo de un modo más general, en América Latina emergió la paradoja siguiente: antes de la década de 1980 había menos personas con educación superior, pero había más pensamiento (p.ej., teoría de la dependencia, teología de la liberación, pedagogía del oprimido); ahora hay más personas con educación superior, pero hay menos pensamiento, como no sea la repetición del enfoque neoliberal, sea desde las universidades, las ONG o los gobiernos. Al dar un viraje hacia el desarrollo de territorios, Nitlapan reconocía que buena parte del ‘agua’ que había corrido desviaba ahora su curso: de los territorios hacia las fuentes de los recursos externos, y con ello se había interiorizado en el ser Nitlapan la sensación generalizada de estar en ‘tiempo de cosechar’.

A la luz de esa historia hay que repensar las preguntas planteadas al inicio, e incluso añadir otra: ¿Cómo ‘sembrar’ para hacer posible el viraje y alcanzar el desarrollo de los territorios?

Son preguntas que no nos dejan en paz. En este texto las reflexiono desde la experiencia de Nitlapan. Introduzco la inmersión, la inserción, la escritura y el diálogo como mecanismos estructurales para entender los territorios y a la vez experimentar —en tanto profesionales de instituciones como Nitlapan— cambios personales (compromisos y valores) y de pensamiento (visión). Y con esa comprensión y experiencia encontrar sentido (significado) a la urgencia de generar sinergia entre la investigación, el aprendizaje y las acciones de desarrollo. Porque es ‘tiempo de sembrar’, es decir, es posible generar buenos cambios en los territorios, si nosotros mismos cambiamos, y viceversa. Esos cuatro mecanismos sirven para eso, para que incluso pequeños grupos, o solo ellos, cambien el mundo.

2. Nitlapan y la fuerza de las estructuras

Nitlapan se fundó por la necesidad imperiosa de ‘nadar contra la corriente’, pero también con el afán de marcar una pauta de ‘tiempos de siembra’, debido a la imposibilidad de combinar investigación y aprendizaje en las facultades de la Universidad Centroamericana (“de la UCA docente”). Así lo recuerda Peter Marchetti, fundador de Nitlapan, entonces sacerdote jesuita, en su discurso durante la celebración del 25 Aniversario de Nitlapan y del 20 Aniversario del Fondo de Desarrollo Local (FDL), en 2013 (Marchetti, 2013):

Un día de agosto de 1988, el padre César Jerez y el padre Otilio Miranda me citaron en la oficina del rector. César, con su estilo directo, dijo: “Bueno, Pedro, este es un bajón de bus. No va a funcionar tu equipo mezclado con los docentes. Son como aceite y agua. Demasiadas tensiones. Creo que tu gente tiene un gran futuro para la UCA, pero con mucha autonomía relativa de la UCA docente. Te voy a dar poderes generales sobre un instituto de investigación y acción campesina que debes iniciar desde ahorita.” (...) Sintiéndome fracasado en mis intentos de cambiar la UCA, me salí sin saber qué hacer.

“Un bajón de bus”, literalmente el bus (la UCA) se detiene y baja un grupo que llegará a ser Nitlapan, luego el bus continúa su camino. “No va a funcionar tu equipo mezclado con los docentes. Son como aceite y agua”; es decir, la investigación y la enseñanza, y las personas que las desempeñan, son como el agua y el aceite, porque enseñanza asume que ‘ya sabe’ lo que tiene que enseñar, no necesita investigarlo, mientras las personas que hacen investigación asumen que ‘no saben’ y por eso van en pos del aprendizaje. La ‘UCA docente’ tiene sus fuentes en textos redactados generalmente fuera del país, y la gente de investigación (Nitlapan) tiene sus fuentes en la realidad del país. Por eso son como el agua y el aceite. Ante esa realidad, una sabia conclusión: “(...) tu gente tiene un gran futuro para la UCA, pero con mucha autonomía relativa de la UCA docente”. Y una decisión también sabia: “Te voy a dar poderes generales sobre un instituto de investigación y acción campesina...”. Toda vez que se violente esa autonomía (muy vinculada a la ‘UCA docente’ pero no cooptada ni subsumida por ella) habría “demasiadas tensiones”.

¿Por qué combinar investigación, aprendizaje y acciones de desarrollo —o lo que el rector C. Jerez llamó “investigación y acción campesina”? Al darse el “bajón de bus”, el nombre del instituto incluyó la palabra ‘alternativo’: era Instituto de Investigación y Desarrollo Alternativo. Vale mencionarlo porque Nitlapan nació con la idea de buscar desarrollo que no fuese el convencional. Nuestra comprensión era que la investigación nos llevaba a los territorios, a discernir (entender y explicar) la lógica y estrategias de las familias rurales en contextos específicos, y por lo tanto, proveía insumos de políticas. Con esos insumos se generaba aprendizaje gestionado con liderazgos rurales en espacios colectivos de reflexión, y estos espacios generaban nuevas preguntas para la investigación. Y dado el vínculo entre investigación y aprendizaje, emergieron demandas locales que requerían ser apoyadas y trabajadas en un marco de sostenibilidad, por ejemplo, a base de organizar fondos rotativos y revolventes, y todo ello a su vez requería investigación específica y aprendizaje sobre nuevos procesos. Por consiguiente, un eje (la investigación, digamos) desvinculado de los otros dos ejes es insuficiente para generar conocimiento, porque generar conocimiento es lo propio de los otros dos. Es así que en ese entonces nos referíamos a la investigación como ‘la luz’, al aprendizaje como ‘levantar techo’ y a las acciones de desarrollo como ‘experimentación’. Dicho de otro modo, el compromiso intelectual con las familias rurales requiere una ‘luz’, ‘levantar techo’ y ‘experimentar’. Un compromiso sin tomar distancia es ciego, una luz sin compromiso es vacía; ambos, sin experimentación, carecen de sostenibilidad.

Los años pasaron y corrió mucha agua bajo el puente. La evolución de Nitlapan ocurrió en cuatro fases, mismas que pueden entenderse citando las palabras clave que las caracterizaron. En la primera fase (1988-1992) se hablaba de *líderes, educación popular, auto-gestión, co-gestión, fondos revolventes, revolución, sistema agrario y parcelización*. En la segunda fase (1992-2000) se hablaba de *servicios, microfinanzas, titulación, programas, investigación aplicada, beneficiarios*. En la tercera fase (2000-2011) se hablaba de *empresas, incentivos, motivación, sostenibilidad financiera, proyectos, beneficiarios, clientes, atender, consultoría*. En la cuarta fase (2012-) las palabras claves son *actores, territorios, organizaciones, concertaciones, mesas de negociación, alianzas, familias, sostenibilidad*. Al paso de estas fases se autonomizó la micro-financiera FDL, que había comenzado como fondos revolventes, y Nitlapan consolidó varios programas de desarrollo y un programa de investigación.

En esta evolución subyace una paulatina separación entre investigación y desarrollo, y una separación entre la perspectiva de trabajo de Nitlapan y la de las familias rurales, separación que tomó forma de muros. “Son como el aceite y el agua”, había dicho C. Jerez. Nitlapan y “la UCA docente” lo seguían siendo. Nitlapan, además, lo había confirmado en su mismo interior —y de paso, no por casualidad, había perdido la palabra ‘alternativo’— al definirse como “Instituto de Investigación y Desarrollo”. Los muros constituyen verdaderas estructuras. ¿Cómo fue posible esa involución? ¿Qué llevó a Nitlapan a ser arrastrada por las estructuras? En esta sección aportamos algunas respuestas a modo de hipótesis, abriendo espacio para que el mismo personal de Nitlapan y los actores aliados reflexionen al respecto.

Hay quienes creen que fue por relaciones de poder que los directores de los programas en el instituto se eternizaron y se resistían al cambio, pues manejaban recursos o habían hecho de la institución su *modus vivendi*. Otros consideran que los enfoques de desarrollo territorial no estaban claramente definidos. Hay quienes dicen que “Nitlapan no tiene un norte,” queriendo decir que Nitlapan carece de visión. Y hay también quienes afirman que Nitlapan nunca logró la sinergia entre investigación, aprendizaje y desarrollo, que solo sus dos fundadores-directores cruzaban esas tres aguas por el nivel de formación que tenían, el resto del personal iniciaron su camino separados, o en una cosa o en otra.

Entre 2012 y 2013, Nitlapan ha hecho cambios en su organización interna, ha habido rotación de directores, fortalecimiento de liderazgos intermedios como coordinadores territoriales en siete territorios, y se ha cambiado la dirección de Nitlapan al cabo de dos años, para evitar cualquier centralización del poder, lo que responde al argumento de las ‘relaciones de poder’. También se trabajó en un enfoque de desarrollo territorial a lo largo de varios talleres y estudios, lo que fue un modo de empezar a responder al argumento de que falta conocimiento y falta un ‘norte’. Hay movimiento en Nitlapan y en los territorios, pero ¿esos movimientos constituyen cambios estructurales en Nitlapan? Parecen ser buenos pasos, pero surgen más dudas. ¿En qué se basan estas dudas?

“Yo soy técnico y no un investigador”, dijo alguien de Nitlapan cuando le pedimos que nos contara cómo entendía la realidad del municipio donde trabajaba; la dicotomía entre investigación y acción gobierna nuestras mentes. Al presionar para que el personal avance con mayor pensamiento, un coordinador ripostó: “Tenemos un plan y recursos, todo está claro, solo tenemos que hacer, hacer y hacer”. Me hizo recordar lo que una profesora de la UCA me contó acerca de su secreto de enseñanza: “Cada año agarro los mismos papeles y repito la misma clase, y si alguien hace una pregunta diferente, me la juego. Gallo viejo, con el ala mata”. No es la realidad la que enseña, según nos están diciendo, sino el plan predefinido (de asistencia técnica o de enseñanza) que gobierna. En medio de esas tensiones, uno de los directores reflexionó: “Nunca le hemos pedido pensar a nuestros técnicos; incluso alguna vez se decía que había que contratar ‘técnicos brutos’ para ser más eficientes, de que ejecuten tal como se les pide, que no pierdan tiempo preguntando o leyendo, ¿cómo ahora quieres que piensen?” —terminó cuestionándome. La mentalidad de hacendados, que prefiere tener trabajadores ‘brutos’ que solo acaten (‘respeten’) lo que el mandador les dice, había penetrado

en la institución, o tal vez siempre estuvo ahí². La realidad aparecía más obstinada y la institución de ‘no pensar’ más tenaz de lo imaginado.

Al pasar del Pacífico hacia la Costa Caribe otra institucionalidad nos golpea: “Si no eres de la Costa no entiendes a la Costa, salvo que seas chele”, se dice. En nuestras instituciones las diferencias sociales pesan, y también las étnicas. Cuando personal de origen social más acomodado tiene mayor formación, ocurre que el resto del personal, en lugar de esforzarse por aprender de ellos —y los otros, en vez de aplacar su arrogancia—, generan tensiones. Cuando a las diferencias sociales se añaden las étnicas, la situación se complica más. El desafío de la interculturalidad es realmente grande en las comunidades de la Costa, y aún más en municipios como Matiguás, donde las investigaciones que se han realizado y los programas que allí intervienen generalmente ni siquiera reconocen que existen comunidades indígenas. La discriminación va de uno y otro lado, del Pacífico hacia la Costa y viceversa, aunque claramente es una discriminación de diferente grado³. La población de la Costa ha observado y experimentado cómo los del ‘país del Pacífico’ creen que hay una sola Nicaragua y un solo país, creen “que cuando están en la Costa están en su país” y que si las cosas no salen como creen que deben salir, consideran que es porque los de la Costa son ‘atrasados’, pero ni unos ni otros reconocen la profundidad de las diferencias históricas, culturales, productivas, ecológicas, religiosas e ideológicas entre los tres países —el Pacífico, el interior y el Atlántico, y entre las dos Nicaraguas que subyacen en cada ‘país’. Esta actitud contribuye a que cuando el personal procede de culturas diferentes no logren crear espacios de mutuo aprendizaje y terminen encubriendo sus propias deficiencias.

Lo más dramático es escuchar a las familias campesinas con las que Nitlapan inició su trabajo a finales de la década de 1980: “Nitlapan ha cambiado, antes venían caminando, dormían en nuestras casas, andaban en mulas; ahora vienen en camionetas con vidrios cerrados, se bajan para el taller y luego se suben a su carro dejándonos polvo” (comunicación personal, líder de San Ignacio, Matiguás). M. Naira, coordinador territorial de Nitlapan, escuchó una historia similar en Somotillo, donde el personal de Nitlapan es conocido como “los de a Prado,” en referencia a la marca de una camioneta. No se trata de cambiar necesariamente de ‘un Prado’ a una mula, pero esas palabras revelan la distancia y el muro que ha crecido entre Nitlapan y las familias con las que trabajamos. Y ese muro se repite con otro matiz en el interior del instituto: al preocuparnos por la formación de los jóvenes investigadores, recibimos el cuestionamiento de uno de los directores: “¡Ahh, estás desactualizado, esos tiempos donde el director se sentaba a revisar los trabajos de los jóvenes ya pasaron, ahora somos descentralizados, eficientes y estamos en tres y cuatro trabajos a la vez; no hay tiempo para estar formando” (comunicación personal). Cada nuevo elemento que añadimos nos hace ver que en realidad las estructuras pesan: no solo se trata de ‘técnicos brutos’ y de ‘dones’ (como se refieren los técnicos a los directores de Nitlapan), sino también

2 Recuérdese el fordismo y el taylorismo, donde los gerentes ‘piensan’ y el resto ‘opera’; empresas donde hay un pequeño grupo de expertos que usan la cabeza y planifican, mientras la gran masa, separada de los expertos, usa las manos para ejecutar el plan. Ese modelo fue exitoso en determinados contextos de producción y consumo masivo, pero en una sociedad de mayor competencia, como la que surgió a partir de 1980, ya no era apropiada: Toyota, con su enfoque post fordista de ‘especialización flexible’ hizo añicos el fordismo. Ver Best (1990).

3 Agradezco a D. Kaimowitz por ayudarme a entender las diferencias de perspectiva entre la Costa y el Pacífico y el arraigo histórico que ello tiene.

de las condiciones institucionales (distancia, ausencia de formación ‘tutoreada’, discriminación) que dan la espalda al potencial humano de los nuevos profesionales que ingresan a Nitlapan.

Esa distancia se acentúa desde el lado de los ‘estudiados’. En un taller en El Salvador al que asistí como parte del equipo facilitador cometí el ‘pecado’ de reconocer que tenía dudas con el enfoque y la metodología que estábamos proponiendo; la duda es clave en las ciencias sociales, mientras que en disciplinas como la economía y las leyes no hay dudas, porque las categorías y las leyes son claras. Ante mi ‘pecado’, de inmediato un consultor internacional dijo que había que trabajar de nuevo dicho tema, porque el mismo facilitador tenía dudas. Más tarde mi colega con quien estaba facilitando, en tono de regaño, me dijo:

Si vas de facilitador es porque aun si no sabes, sabes. Si preguntas algo das a entender que no sabes. La gente te contrató para decir cómo y por dónde ir con total seguridad, y no para preguntar. Si expresas dudas, ni te van a pagar. (Comunicación personal).

Desde esta lógica, bajarse y subirse de una camioneta es coherente con el estatus de que ‘uno sabe’. Otro colega me contaba su experiencia con el FDL:

Dábamos asistencia técnica a sus clientes, luego escribimos ‘en campeche’ [lenguaje sencillo] la boleta porque una copia se queda con la familia productora y otra copia va a la microfinanciera, pero el gerente rechazó la boleta diciendo que lo que habíamos llenado mostraba que no sabíamos, nos dijo que escribiéramos en lenguaje apropiado. (Comunicación personal).

En marzo de 2013, en San Juan del Río Coco, durante un taller con familias campesinas a propósito de los efectos de la roya en el café, un ingeniero dijo que los productores no hacían caso a las recomendaciones técnicas; de inmediato una productora reaccionó: “¡Y cómo voy a hacerte caso si ni entrás a ver mi finca!”. Las universidades enseñan para enseñar y no para aprender, no para escuchar y aprender de los productores, no para tomar notas de ellos. “De mi comunidad salí para la universidad, porque en la universidad te enseñan, mientras en la comunidad no hay nada que aprender” —suelen decir las personas estudiadas.

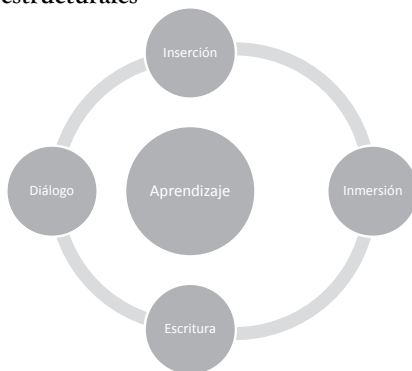
Sea cuestión de un área, de cargos o de la institución, la separación consiste en que cada lado se cree el motor: “Somos los que movemos, el resto debe respetarnos”. Las personas en cargos superiores se conciben a sí mismas como ‘superiores’, líderes, imprescindibles, los que ‘mueven’, y ven al resto como seguidores, y además entienden que ‘respeto’ significa subordinación. El estatus social o la mentalidad que adquieren, lastrada por estructuras-instituciones milenarias, les hace repetir esas frases que pertenecen a la Iglesia medieval, cuando movía al mundo. La paradoja es que cuanto más estudiamos, cuantos más grados logramos (licenciatura, maestría, doctorado) y cuanto más ascendemos en el escalafón, más creemos que somos ‘imprescindibles’, los que ‘movemos’ todo, y esperamos que el resto nos ‘respete’ (nos siga, nos obedezca y se arrastre). Así, el distanciamiento entre las instituciones formales y los territorios se ve como algo natural, y el concebir a las familias rurales como ‘de subsistencia’ para que podamos vernos como ‘los que ayudamos’ se considera normal.

Estos muros no son de loseta, pues podríamos moverlos, sino de piedra, en particular cuando captamos que están encementados en relaciones transnacionales. La industria de la cooperación, en línea con las políticas neoliberales de privatización y desregulación de los Estados, definió agendas e indujo a los movimientos sociales a des-politizarse, a ‘oenegizarse’, y redujo la investigación a consultorías. La teoría de la modernización, una teoría muerta académicamente pero subyacente en las políticas de los donantes, ha seguido gobernando. Los países europeos y los Estados Unidos se ven a sí mismos como desarrollados y al resto de países como sub-desarrollados; ellos consideran que los del Sur somos su pasado y ellos nuestro futuro, que ya lo vieron y no hay nada que aprender, es como si dijeran “¿por qué investigar si ya lo sabemos?”. Y desde el Sur, nosotros también los vemos a ellos como ‘desarrollados’, y hasta reproducimos el esquema desde el Pacífico hacia la Costa, o peor aún, lo reproducimos en nuestra relación con las poblaciones indígenas del país del interior, a quienes ya ni vemos. ¿Es que la teoría de la modernización que gobierna a Estados Unidos y Europa es solo ideología, estrategia deliberada, o es expresión de otras estructuras? Cualesquiera que sean las respuestas, captamos que la evolución de instituciones como Nitlapan tiene mucho que ver con la fuerza de estas olas o de estos tsunamis, que no llegan cada tantos años, sino que son tsunamis permanentes, día y noche.

Entonces cuando hablamos de vínculos entre investigación, aprendizaje y desarrollo, nos percatamos de que pisamos terrenos difíciles, donde el afán de cambiar y aprovechar oportunidades para mejorar es ‘nadar contra la corriente’, y no son riachuelos, sino tsunamis. Difícil. Es realmente tentador nadar con la corriente, aun a riesgo de desaparecer.

Las siguientes dos secciones esbozan cuatro mecanismos estructurales (ver Figura siguiente) que, de ponerse en práctica, tienen el potencial de desafiar el *statu quo* de nuestra realidad, de erosionar los muros, de desviar los tsunamis, de ayudarnos a discernir las trayectorias de las familias como expresión de resistencia, a crear espacios para tener encuentros de saberes, para articular visiones y acciones. Estos mecanismos pueden ayudar a instituciones como Nitlapan a asumir sus desafíos históricos de enfocar la mirada en los territorios, a entender que los aliados estratégicos están allí, que son las familias históricamente excluidas y despojadas que resisten de mil maneras. Estos cuatro mecanismos pueden hacer que, en alta temperatura (alianzas estratégicas, encuentros de saberes, erosión de muros, enfoque de la mirada, desvío de tsunamis), el ‘agua y el aceite’ se junten.

Figura 1: Mecanismos estructurales



Fuente: Elaboración propia.

3. Inmersión e inserción, perspectiva y práctica política

P. Marchetti (comunicación personal en marzo, 2013) nos contaba que fue conviviendo con las familias campesinas de Matiguás —durmiendo en camas de palo y sufriendo las picaduras de las pulgas durante las noches— que llegó a entender la dureza del olvido, que es peor que ser excluido, ese *apartheid* social en que se encontraba la sociedad campesina. Era la década de 1980, miles de jóvenes del país fueron a alfabetizar, vivieron en las casas de las familias, que los trataron como sus hijos e hijas; aquella experiencia cambió sus vidas, como recuerdan aún hoy miles de personas⁴. La inmersión —bastante utilizada en la antropología y forma parte del método de observación participante— es una forma poderosa de experimentar la vida de otras personas, es experiencia directa que, como dice Senge (1990) provee la oportunidad de “re-percibir el mundo y nuestra relación hacia ese mundo”, y ello contribuye a que las políticas y estrategias de las organizaciones hagan diferencia. Como señala Eyben (2004), “provee el tipo de aprendizaje que ayuda a las agencias (organizaciones en general) a responder con inteligencia en diferentes e impredecibles circunstancias”.

La inmersión origina ideas, porque tiene un impacto personal transformador. S. Sheppard, director de la Fundación Vientos de Paz, contó lo que llamó su atención al llegar al aeropuerto de Managua:

Vi una joven extranjera abrazada a una señora nicaragüense, ambas estaban llorando, entendí que se estaban despidiendo; estoy seguro que ambas no olvidarán nunca ese momento, de hecho sus vidas cambiaron con esa experiencia de compartir la vida por un tiempo. Formación es eso, es algo tan sencillo. (Comunicación personal, octubre 2013).

Sí, tan sencillo, pero no lo hacemos en las universidades de Centroamérica, y no conozco organización alguna cuyo personal haga inmersión. Una parte del personal de Nitlapan hizo inmersión en los comienzos de la institución, y se dejó de hacer, como lo testimonia el campesino de San Ignacio (Matiguás) en la sección anterior.

A mediados de 1980, P. Marchetti, más tarde fundador de Nitlapan, nos contaba su propia experiencia durante una conversación informal que tuvimos en marzo de 2013:

Yo estaba en MIDINRA [Ministerio de Desarrollo Agropecuario y Reforma Agraria] y en CIERA [Centro de Investigación y Estudios de la Reforma Agraria] y me di cuenta que en ambas instituciones no sabían lo que era el campesinado. En agosto de 1980, publiqué en un informe de FIDA [Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola] que la Revolución Popular Sandinista estaba dejando resbalar la posibilidad de la alianza campesina-obrera. No había contacto directo con el campesinado nicaragüense. Me

4 Al preguntar en un taller qué hechos les habían cambiado realmente la vida, A. Delgado, oficial de programa de Nitlapan, contó su experiencia: “Fui a alfabetizar en 1981 y viví con una familia en el campo; no podía entender cómo podía vivir aquella gente, eran tan pobres, pero tan pobres...”. Esa experiencia le cambió la vida para siempre. Ver también referencias al respecto en Ramírez, S. (1999).

dije a mí mismo: “No puedo seguir trabajando en MIDINRA y CIERA porque no saben sobre el campesinado”. Me fui los fines de semana a vivir en El Arenal, uno de los primeros focos de organización rural del FSLN [Frente Sandinista de Liberación Nacional], donde gente de la nomenclatura llegaba para celebrar a Pikin Guerrero⁵ sin idea de qué pasaba en la vida de los campesinos del Arenal después de 1979. No lo hice por ser jesuita ni por los ideales de inserción de la Compañía de Jesús. Lo hice por razones profesionales y políticas. Llevaba esa práctica desde Chile, allá tomamos tierra rompiendo la ley; me iba a dormir con los campesinos, a conversar toda la noche, ahí hacíamos alianza y nos tomábamos la tierra. Es acción política. Si no duermes y te levantas con el campesinado a las cuatro de la mañana, y empiezas a hablar con las mujeres que están haciendo la comida, no se puede entender lo que realmente está pasando en el campo.

Cuando entré en Matiguás, territorio liberado de los ‘contra’ en 1984, desde la inmersión ubiqué el discurso de la Contra, los factores macro, meso y micro detrás de la insurrección del campesinado contra el FSLN, así como las fisuras entre el discurso y la acción de la Contra. A veces me quedaba una semana con alguna familia para entender a fondo lo que estaba pasando con los sistemas de producción familiares en la guerra. Sin dormir con los líderes, jamás podía haber platicado con ellos sobre las fallas de la Contra. Cuando esos líderes obligaron a la Contra a mover la guerra cuarenta kilómetros al este o perder dos mil de sus combatientes, me sorprendí porque yo nunca podía haber pensado una cosa tan cabal.

La inmersión es elemento clave en todas las alianzas entre el campesinado y los intelectuales urbanos que conozco en América Latina. No se puede insertarse en la movilización política campesina sin haber pasado por la inmersión. La inserción política es la extensión normal de la inmersión y razón fundamental para optar por un estilo inmerso en primer lugar. La calidad humana de la inserción solo se prueba en la inserción en las luchas del campesinado. (Comunicación personal).

A. Grigsby, también fundador de Nitlapan junto con P. Marchetti, me contaba sobre su inmersión ocurrida a finales de 1970. El relato me lo hizo en 1990, mientras me introducía a la zona de Carazo:

En estas comunidades de Francia y San Ignacio estuve inmerso con el campesinado por años, combinando con mis estudios en el Colegio Centroamérica. Vivía con ellos y ayudaba en sus trabajos. Un día, antes de 1979, apareció Edgardo García, líder de la ATC [Asociación de Trabajadores del Campo], y me encontró junto con los campesinos cargando café a un camión. Me dijo que reconocía mi compromiso, pero que la urgencia era sumarnos a la insurrección. Teníamos ideales de cambio parecido, también fuertes diferencias: para mí lo más estratégico era la alianza con el campesinado, para él era sumarnos a la lucha armada. (Comunicación personal).

5 Pikin Guerrero fue un líder guerrillero con bases sociales en las comunidades de Masatepe, caído en la insurrección de 1979. En la década de 1980 una cooperativa de El Arenal, El Pochote y Las Sabanitas adoptó su nombre como homenaje: Cooperativa Pikin Guerrero.

En ambos relatos es importante ubicar el contexto de sus respectivas experiencias, un contexto de insurrección y revolución al cual ambos líderes contribuyen ‘nadando contra la corriente’⁶. Luego distinguimos entre inmersión e inserción. Inmersión es vivir, quitarnos los zapatos para estar con los excluidos que están en lucha (p.ej., por tierra, por territorios, por su dignidad, por ser campesinos y finqueros, por su identidad, por gobernar mercados y cadenas de valor). Aquí se da la inserción en tanto construimos alianzas con las familias excluidas y olvidadas. Comprendemos la realidad de la otra persona compartiendo su vida, conversando, y a la vez interpretando sus palabras en el lugar donde se encuentra. Entonces, primero hay que ‘dejarse llevar’ por el mundo de esa familia, luego interpretar las palabras y lo que observamos, y después reflexionar conjuntamente sobre esas interpretaciones. Así es como se va dando contenido a la perspectiva que ya es inserción, lo que le da sentido a la alianza que se va construyendo. Por ejemplo, ¿qué quiso decir la familia campesina de San Ignacio, Matiguás, antes citada, al observar el cambio de Nitlapan? Responder esta pregunta es interpretar esas palabras en el contexto que lo va diciendo: ¿por qué dijo lo que dijo? La inserción es lucha política, y perspectiva de largo plazo, y la inmersión la concretiza, le da contenido, y abre la comprensión⁷. Inserción es inducir un proceso (lucha política), mientras inmersión es ‘dejarse llevar’ por la realidad del ‘otro’. Inserción es perspectiva (teoría) e inmersión es camino (método). Inserción es visión (ver lo mismo que el resto ve, pero de modo diferente) e inmersión es estrategia. Inserción es explicar e inmersión es entender. La inmersión concretiza y da contenido a la inserción, y esta da sentido y perspectiva a la inmersión.

Por una combinación de factores (influencia del liderazgo de Nitlapan, simpatía por la revolución, compromiso personal) una parte del grupo de jóvenes profesionales hicieron inmersión e inserción en la primera fase de Nitlapan. Como resultado, Nitlapan aportó al país una perspectiva campesina-finquera que desafió las políticas de finales de la década de 1980 y la primera mitad de la década de 1990 (Marchetti & Maldidier, 1996), trabajó una alternativa concreta, como fue la micro-financiera FDL, y formuló propuestas de cambio en el mismo ser de las universidades —como la lección inaugural de 1993, formulada por el rector Gorostiaga y la dirección de Nitlapan. Buscaba lo que indicaba su adjetivo de entonces: lo ‘alternativo’. En esa primera fase, buena parte de su personal hacía esa práctica de inmersión. Dos expresiones resumían esa práctica: “Ponernos en los zapatos de las familias pobres” y “Tirarnos al agua sin saber nadar”. La primera expresión indica la necesidad de ubicarnos en la situación de las familias para tratar de entenderlas; y la segunda, que no se puede aprender a nadar fuera del agua, que hay que atreverse. ¿Y cómo atreverse? Ahí calzaba una tercera expresión: “Deja que el viento sople y te lleve adonde quiera llevarte”, una frase bíblica que,

6 Diversas reflexiones sobre la década de 1980 acerca de la inmersión confluyen en que la Revolución Sandinista no aceptó el concepto de inmersión de los técnicos, sino que prefirió la visión cubana y soviética de ‘enseñar’ desde arriba hacia abajo, a lo que se sumó el clasismo de los sandinistas que venían de la oligarquía. J. Bonilla, sandinista de la década de 1980 que colaboraba en el Consejo Supremo Electoral en 1989, recuerda la noche en que el FSLN perdió las elecciones: “...habían jóvenes de familias ricas, que eran sandinistas, y al ver que perdíamos las elecciones, exclamaban enojadas: ‘Estos ignorantes campesinos, les fuimos a alfabetizar, les llevamos vacunas y les fuimos a cortar café, y nos pagan votando en contra de nosotros, ¡ingratos!’ Al escuchar aquello me di cuenta que habíamos ido juntos a alfabetizar y a vacunar, pero teníamos mentes tan diferentes. Ahí desperté”. (Comunicación personal, septiembre 2003).

repetida en nuestro medio, nos indicaba que había que dejar que las personas nos cuenten, dejar que la realidad de la gente nos lleve. Y combinado con ese ‘dejarnos llevar por el viento’ se alentaba a aprender y a construir confianza en la medida en que se trabajaba con las familias, se compartía el saber, se hacían alianzas... (Ver Recuadro 1).

Recuadro 1: Parábola: Pateo al perro

El consultor se acerca a un perro, lo observa. Al verlo con las orejas gachas y los ojos dulces, concluye que es un perro manso, y acto seguido, lo patea. ¡Sorpresa! El perro lo muerde.

Viene el investigador, observa al perro y el lugar donde está, mira a otros perros para hacer un muestreo. Da indicios de querer acercarse. El perro alza las orejas. El investigador acerca su mano al perro, y el perro gruñe... Entonces diagnostica: es un perro bravo cuando lo molestan, y cuida su territorio.

Finalmente llega la investigadora-promotora. Observa al perro, se acerca, se sienta. Poco a poco entra a su territorio. El perro mueve la cola, y al rato se levanta y se echa. Más tarde caminan juntos, pero no revueltos.

Al paso de los años esta situación cambió, a tal punto que hasta 2012, aparentemente, no ha habido inmersión. Tampoco es obvia la inserción: el sentido de compromiso, de buscar algo alternativo, de visión, de que es ‘tiempo de sembrar’ aparentemente ha desaparecido. Al percatarse de esta situación, uno de los directores, A. Ruíz, reflexiona: “Antes teníamos un compromiso y conciencia de cambiar, íbamos al campo y nos quedábamos con las familias; ahora los jóvenes no tienen esa pasión. Nitlapan se ha convertido en fuente de trabajo. ¿Qué ha pasado?”.(Comunicación personal, septiembre 2012).

Una primera respuesta es que pretendemos ponernos en los zapatos de las otras personas sin antes quitarnos los zapatos que tenemos puestos, así nuestro entendimiento de las familias queda truncado⁷. Algunos dicen que esto comienza a suceder desde antes de que el profesional entra a Nitlapan, pues las universidades educan para que dejemos nuestros zapatos del pueblo y nos pongamos los zapatos del sabelotodo. Una segunda respuesta la dio un ingeniero: “¿Para qué estudié? No me digas que para aprender de la gente. ¡Yo salí de ahí y me fui a la universidad para aprender!”. Una tercera respuesta la da E. Fernández, miembro del primer grupo de investigadores y promotores de desarrollo:

Los jóvenes que fueron parte del grupo fundador han envejecido física y mentalmente. Este liderazgo no hace inmersión, por lo que ya no inspira a nadie; en cambio la primera camada de jóvenes fueron inspirados por su liderazgo de entonces, que habían hecho inmersión. (Comunicación personal, octubre 2012).

7 Es como la parábola de la ‘taza mental’. Nuestra mente es como una taza llena de té, no se le puede agregar más té porque ya está llena. O sea, para agregar más té primero hay que vaciar un poco la taza. Lo mismo pasa con nuestra mente: para aprender, primero tenemos que des-aprender, expulsar los viejos ‘demonios’ (enfoques e ideologías) que han anidado en nuestra mente.

Una cuarta respuesta es que la lógica de los proyectos que penetró en Nitlapan le hizo abandonar el pensar en lo político, la despolitizó, se devaluó la inmersión, y la inserción fue sustituida por la dependencia internacional, una lógica que induce a responder a los donantes en lugar de responder a la población, que entonces queda reducida a la condición de ‘beneficiaria’⁸. Si la lógica es que se aprende a nadar fuera del ‘agua’, entonces ¿para qué hacer inmersión en el ‘agua’?

Una quinta respuesta la razona A. Ruíz:

Nitlapan se volvió empresa, da servicios, como empresa miramos clientes, buscamos clientes adonde sea que estén sin importar si con ello generamos desarrollo o no; es negocio, por eso el sentido de formar, de generar ideas y de inspirar ya no cabe⁹. (Comunicación personal, septiembre 2012).

La sexta respuesta la da P. Marchetti:

Crédito [con el FDL] nos hizo salir; hubo un momento donde dijimos que no podemos trabajar con los líderes, eso fue una opción en contra de la inmersión; y mira ahora, estamos buscando volver a esas raíces, pues vemos que modalidades de banco comunal con mujeres van creciendo. (Comunicación personal, marzo 2013).

De estas respuestas deduzco cómo es que una institución va convirtiendo su fin (hacer cambios en la sociedad, generar desarrollo) en un medio, y el medio (burocracia que administra recursos, cultura de ejecutar, de hacer planes) se convierte en fin; cómo definimos a líderes y a sujetos como beneficiarios y después como clientes, y cómo los intelectuales nos vamos tecnocratizando, despolitizando y acomodándonos conforme nos distanciamos cada vez más de la población con la que trabajamos, y se van construyendo muros entre las familias del campo y la ciudad, y la intelectualidad se guarece en las organizaciones.

Estos hechos se han institucionalizado, se dan por consabidos, están tan naturalizados que ni los aliados internacionales cuyos estudiantes hacen inmersión logran despertarnos: la Universidad de Amberes (UA) es aliada de Nitlapan desde hace veinticinco años, y cada dos años de esa universidad llegan estudiantes belgas que hacen inmersión en el país, un hecho en el que tanto Nitlapan como otras instituciones de la UCA ayudan, pero no se ‘contagian’. ¿Qué tipo de alianza es esta que no logra contagiarse de lo máspreciado de la formación, como es la inmersión? Tal vez se debe a que la UA y otras universidades hacen inmersión,

8 D. Kaimowitz amplía este punto: “Con la derrota electoral y el colapso del muro [de Berlín] y la creciente hegemonía neoliberal, ganó mayor ascendencia aún la visión de que uno estudiaba para ganar más y tener más estatus. Si el conocimiento no era compatible con mantener el estatus, lo que se debería sacrificar era el primero –no el último. La mística y el compromiso social era... letra muerta –que lo que realmente tenía legitimidad era dónde tenías tu casa, qué carro manejabas y en qué restaurantes comías”. (Comunicación personal).

9 En el interior del instituto esta lógica se expresa así: una área consigue recursos externos, luego, si hay demanda de formación para personal de otra área, hay resistencia: “Mi salario ya lo conseguí con tal agencia, ¿por qué voy a subsidiar (formar) a otras personas del instituto?” –dicen unos. Otros comentan: “Ya conseguí mi salario negociando un proyecto con tal agencia, lo único que los directores de Nitlapan deben hacer es formalizarlo”.

pero sin inserción política —aunque la inmersión en sí misma tiene un gran valor formativo— y tal vez porque los líderes y profesores de ambas instituciones (UA, Nitlapan-UCA) tampoco hacen inmersión, con la idea de que “la inmersión es para estudiantes, no para los profesores ni directores”.

Sí, inmersión es aprendizaje. Para aprender de la gente nos proveemos de instrumentos que nos permitan entender a la gente, observar, escuchar y preguntar, porque sin preguntas no hay respuestas, la sabiduría está en saber preguntar¹⁰. Esta es la dimensión del entender. No habrá cambio de nada si no logramos enfrentar la dimensión del entender, y para ello, una de las vías más estimulantes es la inmersión. Cuanto más crucemos a la otra acera, mejor entenderemos el *apartheid* social y sus caminos de desarrollo. Así podremos aprender como aprende quien observa, se acerca y se atreve a preguntar en la siguiente parábola sobre el límite lechero (ver recuadro 2¹¹).

Recuadro 2: Parábola del límite lechero

Era un programa para mejorar la producción de leche. Bien participativo. Hasta dejaba que los beneficiarios escogieran su toro. Un día el ingeniero llevó a don Ambrosio a la feria del ganado, y estando allí le dijo: “*Ambrosito, ¿escogé el toro que querés!*”. Don Ambrosio ya sabía lo que quería, pero no era lo mismo oírlo enfrente de los toros.

Al volver, el ingeniero le preguntó cuál era su elección. Don Ambrosio apuntó al toro escogido. El ingeniero se llevó las manos a la cara: “*¡No, hombre! Ese toro no va aumentarte nada de leche. Escogé este otro, mirá sus ancas, su morro, su nuca, sus testículos...*”. Pero don Ambrosio se mantuvo firme en su elección. El ingeniero se retiró ofuscado: “*Por eso es que esta gente no se desarrolla*”, pensaba.

Otro que oyó la conversación le preguntó a don Ambrosio sus razones, y él respondió: “*De nada me sirve ese toro, porque estoy a tres horas de camino, ¿qué voy a hacer con tanta leche? Voy a tener que gastar en bestias, cántaros, jarras... Se me va agriar la leche en el camino. Estoy buscando un torito que me haga crecer de a poquito, de acuerdo a mis condiciones...*”.

Esta inmersión, aun siendo un desafío monumental en el que debemos participar, precisa ser de doble vía: que jóvenes y líderes de las comunidades también tengan la posibilidad de sumergirse en las casas de rectores, directores, técnicos,

10 Visitamos la comunidad de Matumbak, en Rosita (2002). Conversamos con una familia mayangna; a los minutos nos preguntó: “Esto es una entrevista, ¿cuánto nos van a pagar?”. Mi colega investigador respondió: “Si por responder vas a cobrarme, entonces yo voy a cobrarte por preguntar, hacer preguntas es más difícil que responder”. Nos reímos, conversamos, aprendimos, y nadie le cobró a nadie. Mientras estudiaba inglés en Saint Louis, Missouri (1993), vi una entrevista en televisión; para que le pusiera más atención, un sacerdote estadounidense me comentó que el periodista era el mejor de EEUU. Se le preguntó al entrevistado, experto en mitología de diversas culturas, si creía en Dios. El entrevistado devolvió la pregunta: “¿Y vos crees en Dios?”. El periodista respondió: “Yo creo en la pregunta, la pregunta que me lleva a aprender, y que me abre el camino a cosas de la vida que ignoro”.

11 Este relato está basado en la experiencia de E. Fernández cuando trabajaba en el proyecto PRODERBO, en Río Blanco, en 1995.

facilitadores, administradores, investigadores y promotores del desarrollo. Este paso de doble vía permitirá entendernos, nos llevará no solo a entender las rutas de desarrollo, sino a ser parte de ello, a abreviar las distancias entre intelectuales y actores rural-urbanos, y sobre todo, nos llevará a trabajar por alternativas de desarrollo¹² —y con ello ya estamos en la inserción.

4. La escritura, lo que nos hace pensar

W. Armstrong, gerente de Aldea Global (organización exportadora de café y tubérculos, que trabaja con cooperativas y productores organizados en grupos), explica que uno de los grandes problemas es la cultura oral de las familias campesinas, y de ahí la importancia de incluir la cultura escrita. Él se refiere al café:

... los productores reclaman por el peso, pero como no anotan a cada paso, se olvidan. Nosotros tenemos un formato para anotar cada paso: al momento de recibir el café pergamino, al momento de transportar ese café, al momento de entregarlo al beneficio seco, cada día que el café sale al patio para secado... (Comunicación personal, mayo 2012).

Si los procesos se registraron por escrito y ocurre que hay reclamos, es posible ver dónde están los problemas, pero si son verbales no hay forma de darles seguimiento. Esto que pasa con el café y las tensiones que emergen por no haber una ‘cultura escrita’ sucede también en otros ámbitos, procesos y organizaciones. Los técnicos, facilitadores, investigadores, profesores, directores, decanos, rectores, promotores del desarrollo... cuando conversan con las familias rurales y urbanas, con los estudiantes o con su personal no acostumbran tomar notas, con ello dan a entender que no hay nada que aprender de sus contrapartes. Y si por obligación del trabajo recogen datos (p.ej., técnicos que registran datos de café orgánico para las certificadoras de café, facilitadores que llenan boletas con diagnósticos de finca) no procesan esos datos, no los analizan al final del día, y no reflexionan con las familias de las cuales recogieron dichos datos. Y si presionamos para que escriban, algunos contestan: “¡Solo las secretarías escriben!”.

Al comentar el presente texto P. Marchetti escribió lo siguiente (junio 2014): “Por un lado es la transcendencia del ser humano que escribiendo de forma auto-reflexiva crea sujeto, y por otro lado hay que subrayar que en la cultura oral también hay transcendencia y subjetivación. Cuando los profesionales no reconocen ese potencial, ellos mismos pierden su capacidad del escribir auto-reflexivamente”. El gran muro es entre “los que saben porque escriben en papeles” y los que “no saben porque sufren de la cultural oral”. Sigue Marchetti: “Sin inmersión y sin traspasar las desigualdades para recoger los distintos saberes y sus encuentros, no hay futuro de reflexión”. El desafío entonces es escribir para superar el muro que separa la tradición escrita y la oral, que en el fondo es un muro social: de un lado las organizaciones con su personal ‘estudiado’, y del otro las familias con su cultura

12 Explicar el modo de hacer inmersión escapa al propósito de este texto. Pero hacemos nuestro el recorrido que propone Eyben (2004) de tener la experiencia reflexiva hacia el intercambio, de ahí iniciar un diálogo hacia la evaluación de la experiencia, y desde ahí concluir en los cambios, lo que a su vez alimenta la experiencia.

oral. A este respecto, un líder de San Juan del Río Coco, en junio de 2014, razonó así en un taller: “La ciencia y la sabiduría son dos cosas distintas, la sabiduría viene de Dios, y por lo tanto de la gente humilde.”

¿De dónde viene ese muro de piedra que hace que los ‘estudiados’ procedentes de familias rurales se resistan a escribir? Ese muro social se ha mantenido por siglos. Cuenta la historia que la escritura fue uno de los recursos de dominación de los españoles sobre los pueblos indígenas. Los indígenas no podían explicarse cómo los papelitos (papiros) podían ‘hablar’ a la distancia, cómo era posible enviar un mensaje a través de los papelitos. De ahí la expresión popular en nuestros días: “papelitos hablan”. A pesar de que ‘hablan’, los hijos y las hijas de esa cultura indígena y de familias mestizas no han desarrollado a lo largo de tantos siglos esa cultura escrita para romper ese muro y ver a las familias como actores con sabiduría. Más aún: hoy en día hay más gente con estudios, pero hay menos escritura. ¿Por qué no escribimos? Porque no reflexionamos en nuestras notas, porque no tomamos notas, porque creemos que no hay nada que aprender de las familias con las que conversamos. Recordemos el dicho: “Si preguntas, das a entender que no sabes”, entonces, cuanto más se estudia, más hay que aparentar que se sabe, y menos hay que tomar notas... Esta es la desgracia que nos separa de quienes supuestamente son nuestros aliados, en pleno siglo XXI.

¿Por qué no logramos escribir? No buscamos respuestas técnicas del tipo “aprender a redactar”, sino mucho más que eso. Sin inserción carecemos del sentido de compromiso, y sin inmersión nos quedamos en el discurso, y adoleciendo de ambas carencias, no tenemos pasión para escribir (organizar nuestras ideas), para volver a conversar con nuestras contrapartes y para dialogar con nosotros mismos —ser auto-reflexivos y ‘pensar conversando’¹³. Observando a nuestros colegas en el trabajo de campo me percaté de que no nos despertamos temprano afeitados por escribir (que es una manera de pensar), sino que nos levantamos de la cama con la tranquilidad de que tenemos metas, formatos que llenar, cursos que impartir que hemos repetido por años. Y nuestra desesperación es que los días pasan lentos y ya queremos volver a casa y sentarnos frente a la diosa televisora. Criticamos a los productores por ser ‘cosecheros’ en lugar de ser productores, por no levantarse temprano para observar su cafetal y su ganado, pero los que nos llamamos intelectuales no llevamos en la mochila ni un libro para leer.

¿Cómo escribir? E. Yojcom (Falla & Yojcom, 2012, p.24), cuenta cómo Falla, su maestro, la empujó a escribir:

La insistencia del maestro con su alumna hizo que calaran en mí sus hermosas palabras: ‘pero no solo con la grabadora, sino con tu memoria, y escribir, escribir, como loca. Así hizo el joven que dejó el Popol Wuj, escribió como loco todos los poemas, y no había luz eléctrica entonces, ni menos computadora...’

¡Escribir como loca! Ella lo hace porque está inmersa e inserta en las familias indígenas retornadas. Y en el caso nuestro podríamos seguir la cadena de preguntar, escuchar, tomar notas, al final del día analizar las notas (‘rumiarlas’) y escribir —escribir como locos, pero recordando a Tolstoi, de quien se cuenta que al final de una larga carta agregó: “Perdón por escribirte tan largo, es que no tenía tiempo”. Esta cadena del pensar es la que rompe esa mentalidad de hacendados por la cual

13 O como dice M. Lester, director en Nicaragua de la Fundación Vientos de Paz: “Pienso conversando, y después sí, pienso escribiendo.” (Comunicación personal, marzo 2013).

vemos a la humanidad dividida en dos categorías: los patrones (pensantes) y los mozos ('brutos', carentes de pensamiento).

Al escribir se explicita lo tácito. Esto lo he visto con los coordinadores territoriales de Nitlapan, quienes al explicitar su propio proceso vivido en su familia, en la universidad, y en cada trabajo que les ha tocado en Nitlapan, descubren su propio aprendizaje: lo que saben pero que estaba silenciado, descubren su propia mina de oro al identificar sus propios pasos. Literalmente se asustan al ver en la hoja (o en la lámina de *power point*) cuánto saben, al ver que en realidad huyen hacia ideas importadas para no ver la mina de ideas que llevan consigo. Y a veces se asustan tanto que dicen: "¡Me siento perdido!". Se asustan porque 'lo bruto' se evapora, y con ello desaparece la cómoda apariencia de que "Solo sé que yo sé", y se percatan de que pensar es incómodo e inseguro, porque "Solo sé que no sé nada". Cuando comienzan a escribir descubren que pueden hacerlo. La ingeniera A.J. García, técnica en Nitlapan, expresa: "Me siento feliz... antes no se me ocurría, y no tenía idea de cómo expresarlo; al escribir pensé en el joven que escribió el Popol Wuj, y entonces escribí como loca" (Comunicación personal, julio 2013).

Escribir nos permite descubrirnos y construir puentes con las familias con las que trabajamos. Escribir es un pensar estrechamente vinculado a la práctica social, o como diría Marx, pensar es praxis, es acción política que hace explícita y consciente la práctica existente. La escritura es cercana a la inserción, porque escribiendo se induce. Obviamente, escribir exige leer. Como sugería J. Bastiaensen en un taller en Nitlapan (abril 2013): "En primer lugar hay que leer, en segundo lugar hay que leer, y en tercer lugar... ¡hay que leer!".

5. El diálogo

Según recuerda E. Fernández, quien desde el proyecto PRODERBO (Programa de Desarrollo Micro-regional de Río Blanco) fue parte del equipo que ayudó a la reinserción de los desmovilizados de guerra:

Pasado el cambio de gobierno en 1990, vino la reconciliación. A Río Blanco llegaban desmovilizados de uno y otro lado cargados de sus dolores y resentimientos. Eran tantas sus diferencias que para que conversen frente a frente y vean que todos son hijos de familias campesinas hasta mandamos hacer una mesa redonda... (Comunicación personal, febrero 2014).

Esto es diálogo, del griego *dia-logos* (*dia* = a través de, y *logos* = la palabra), flujo libre de ideas en grupos. Empieza por reconocer la existencia de la otra persona, levantar la vista y verse cara a cara¹⁴, mo-verse alrededor de la palabra y crear un pensamiento colectivo frente a los desafíos. La ausencia de diálogo llevó al país a la guerra; el no reconocer la lógica de la otra parte nos condujo a tragedias, e incluso a

14 Importa mucho el inicio y la forma del diálogo. Senge (2011) cuenta que entre las tribus del norte de Natal, Sudáfrica, el saludo normal es *sawu bona*, que significa 'te veo', a lo que se responde *sikkhona*, 'aquí estoy'. De esto se infiere que si las personas no se han visto y reconocido, no hay diálogo; "es como si al verme me dieras la existencia", interpreta Senge (ibid.). En 1989, cuando regresé a Bolivia a visitar a mi familia, alguien me preguntó en qué se diferenciaban las personas de

dictaduras. La imposición del neoliberalismo produjo más pobreza y desigualdad en la región. Los muros que discutimos en este artículo son expresión, precisamente, de la prevalencia del monólogo¹⁵. La ausencia de diálogo nos ha llevado a hacer investigaciones donde los trabajos de campo solo sirven para confirmar lo que ‘ya se sabe’, a ejecutar proyectos definidos en Bruselas, Londres o Washington, sin importar la realidad y el mundo de las familias rurales —“porque somos los que movemos, ya lo sabemos, el resto debe respetarnos”.

Luego del reconocimiento mutuo, importa el ambiente para generar diálogo. Lo de la ‘mesa redonda’ alude a las condiciones. Para reflexiones grupales (‘talleres’) es importante que entre los participantes se incluyan “pensadores no convencionales”, como los llama P. Schwartz (1996), personas que expresan diferentes trayectorias, que tienen la mano en el pulso de los cambios, y muchas veces se encuentran en lugares no convencionales. Otro factor es que haya facilitadores, como me comentaba una profesora emérita: “El rol de facilitar es más difícil que ser profesora, porque tienes que hacer que la misma gente aprenda uno de la otra persona” (Comunicación personal, noviembre 2013).

Tras el momento del reconocimiento y una vez creadas las condiciones para los tipos de conversaciones que se quieren desarrollar, el diálogo puede darse entre dos o más personas bajo el único acuerdo de estar en desacuerdo, de dar la espalda a la imposición, de entender la importancia de que todos contribuyan a construir un contexto de pensamiento, más que a encontrar soluciones, que todos contribuyan a captar la génesis de cada pensamiento (o a ‘problematizarlo’). Para captar la génesis, ya mencionamos antes dos expresiones que explican dos pasos: “Ponernos en los zapatos de las familias pobres” y “Dejar que el viento sople y te lleve adonde quiera llevarte”. Un tercer paso se puede representar como conducir de noche un automóvil: necesitamos luz alta para ver más lejos y llegar más pronto. Los dos primeros pasos nos ayudan a entender, pero ello requiere mantener ‘distancia’ para releer los pensamientos (marcos mentales) desde diferentes ángulos; de ahí la necesidad de la ‘luz alta’. Para ello es de enorme utilidad el método de Sócrates de hacer preguntas para generar nuevas ideas. Entendamos nuestro rol al estilo de Sócrates: somos como las parteras, ayudamos a dar luz ideas que no son nuestras, pero

Bolivia y las de Nicaragua. Respondí: “Aquí, cuando en el camino a los sembríos nos encontramos con alguien y le saludamos, solo escuchamos el sonido de su voz, no levanta su cabeza ni sus ojos para vernos; en Nicaragua la gente perdió esa reverente subordinación”. E. Fernández, al recordar los comienzos de la década de 1990 en Río Blanco, nos cuenta: “La gente al saludarse no se daban la mano, se abrazaban tocándose la cadera para comprobar si la otra persona estaba desarmada; la desconfianza era grande” (Comunicación personal, febrero 2014). A. Delgado (2013), oficial de programa de Nitlapan, relata en un escrito: “En un recorrido de campo en Río Blanco, nos acompañó un técnico... Llegamos a un rancho. Sale la señora. El técnico se adelanta, habla con ella y luego nos dice: ‘Vámonos, no nos atrasemos que no hay nadie en la casa’. O sea, la mujer, para él, no existía”.

- 15 Muchos de los muros los inventamos los mismos investigadores o promotores del desarrollo. En 2004 un grupo de investigadores visitamos una comunidad rural en Tanzania. En una conversación con unas 30-40 personas de la comunidad nos contaron su gran problema de falta de agua. Yo me atreví a preguntarles sobre las causas de esa carencia, y varias personas me respondieron. Luego de la reunión, un colega del equipo me recriminó: “No puedes hacer esas preguntas, tienes que respetar su cultura”. Asimismo, en una comunicación personal una consultora en El Salvador me comentó su experiencia: “En Nicaragua se puede ir al campo y conversar con las familias, mientras aquí en El Salvador las familias no son abiertas; no puedes hablar con ellos a como lo haces en Nicaragua”. ¡Buenos consejos o buenos muros!

que tienen vida propia. En la conversación cada quien hace el papel de partera. Un cuarto paso es, teniendo ese mutuo discernimiento, construir visión y perspectiva. En ese sentido, Van der Heijden (2005) refiere el paradigma procesual de cara a construir futuro: ante los constantes cambios suscitados por la incertidumbre, es mejor mantener procesos sistemáticos de reflexión ('conversaciones estratégicas') en vez de buscar resultados óptimos sujetos a cambios constantes. Se trata de aprender a pensar en colectivo: "Cuando se observan las raíces del pensamiento, este mismo pensamiento mejora" (Bohm, 1995). En este contexto ni siquiera se necesita llegar a una decisión o a un plan, pues cada participante llega a entender lo que tiene que hacer (Senge, 2011).

Con estos pasos es importante explicitar cómo elaboramos nuestros pensamientos. De Bono (1999) nos ayuda a distinguir dos tipos de pensamiento, el occidental y el oriental. El primero se funda en la dialéctica de Platón de oponer dos discursos racionales para llegar a la verdad; la idea es que el argumento más sólido y racional se impone en la discusión, y por tanto, es el que determina la decisión que se adopta. El pensamiento oriental, por su parte, busca datos y más datos hasta que la decisión emerge por sí sola con claridad —como un rompecabezas de mil piezas, donde cada quien aporta una pieza con un fragmento de la imagen, y llega un momento en que con un número limitado de piezas se capta la imagen completa— ahí está la decisión, y resulta clara para todos los participantes. Añadiríamos una tercera forma, en particular acerca de las conversaciones con las familias rurales: es frecuente que expresen sus pensamientos a través de una narración histórica o con imágenes. Con sus narraciones, las familias nos dan la oportunidad de entrar a su pensamiento y discernir ahí las respuestas a nuestras preguntas y las bases para nuevas preguntas. Con las imágenes y metáforas, las familias pueden analizar sus realidades y a la vez proyectar las trayectorias de su desarrollo. Por tanto, resulta muy importante conocer la forma de pensamiento necesario para cada caso en su contexto específico, así como discernir el origen de nuestra propia forma de pensar y recordar la parábola de la taza mental (ver nota al pie 13).

T. Namiki, colaborador japonés en Nitlapan, en una reflexión que hizo al concejo de dirección de Nitlapan en octubre de 2013, notó en el instituto escasa comunicación entre el personal de programas y de áreas, así como la ausencia de espacios informales para compartir ideas e información. El 'ojo externo' ve cosas que al 'ojo interno' se le escapan por resultarle muy conocidas. A. Fauné (comunicación personal, julio 2012), buscando construir puentes, argumentó que lo más urgente no era el "intercambio de experiencias", sino el "intercambio de pensamientos". C. Barrios, en una reflexión al concejo de dirección de Nitlapan en septiembre 2013, sugirió que en vez de visitas a fincas modelo, hay que buscar pioneros e innovadores con quienes los productores conversen, se inspiren y se ilusionen. Según estos consejos, urge desarrollar espacios de conversación dentro de las organizaciones y entre las organizaciones, dentro de las comunidades y entre las comunidades y las organizaciones¹⁶, así como aprender a desarrollar 'conversaciones estratégicas'. Crear lo que Haas (1992) llama 'comunidades

16 En San Juan del Río Coco organizamos un taller entre una docena de cooperativas. Un líder, sorprendido por los participantes, exclamó: "Nunca nos hemos reunido entre nosotros, como cooperativas de primer grado, y nueve de los que estamos aquí somos parte de una misma cooperativa de segundo grado, y jamás nos hemos reunido". ¿Qué mecanismos impiden que se reúnan?

epistémicas', redes de expertos con ideas y experiencias nuevas. Recordemos las célebres palabras de Margaret Mead: "Nunca duden de que un pequeño grupo de personas comprometidas pueda cambiar el mundo. De hecho, siempre ha sido el único modo de lograrlo" (traducción personal).

Por consiguiente, la inserción sin inmersión es vacía, y la inmersión sin inserción es ciega, y ambas, sin escritura y sin encuentros de saberes entre la cultura escrita y la cultura oral en los territorios y en las interioridades de los y las técnicas y las familias campesinas, se vuelven 'plática de presos'. Y los tres elementos (inmersión, inserción, escritura) sin diálogo grupal no logran una transformación social colectiva. Estos cuatro elementos (inmersión, inserción, escritura, diálogo grupal) constituyen el meollo del aprendizaje, *metanoia* que emancipa y transforma, y que construye organizaciones visionarias.

6. A modo de conclusión

El gran geógrafo cubano A. Núñez aconsejaba llevar siempre consigo tres cosas: cuaderno, lapicero y cámara fotográfica. Cada conversación y observación es un evento en nuestras vidas, y un evento puede ser pletórico de significado. Para ello precisamos desarrollar la cultura de escribir (y de leer) como forma de pensar. Este pensamiento se nutre de la inmersión 'de doble vía', y ambas responden a la inserción —que es sentido de lo político, del desarrollo territorial, de los cambios sociales y tecnológicos que queremos impulsar, de las formas de alianza que queremos forjar¹⁷. La inserción nos da la perspectiva; la inmersión, el contenido; la escritura, el pensamiento; y el diálogo, la palabra en movimiento. ¿Puede haber desarrollo territorial sin estos cuatro elementos? La respuesta es un no contundente. Los territorios son espacios 'glocales' (locales y globales) en movimiento, arenas políticas donde compiten diversos intereses y perspectivas locales y transnacionales, donde se imponen y emergen rutas que abren y cierran espacios para determinadas trayectorias, según las correlaciones de fuerzas en cada momento y en cada contexto específico.

Esas poderosas placas tectónicas tienen el potencial de mover nuestras realidades, de hacer temblar el muro que se interpone entre las familias productoras y las capas de profesionales, de incomodar la 'cultura de enseñanza' que da la espalda a su fuente de aprendizaje, de cuestionar, como intelectuales, nuestra propia cultura 'extensiva' (que nos hace huir de nuestros propios aprendizajes), de re-definir a nuestras contrapartes ya no como beneficiarios y clientes, sino como actores que son sujetos colectivos que toman decisiones, y de transformar a la sociedad y sus instituciones. Todo esto podría llevarnos a enfrentar la paradoja de "cuanto más estudiados, menos pensamiento", dado que nuestras ventajas competitivas están justamente en la lectura que hagamos integrando el ángulo de los actores, a fin de que las universidades recuperen su misión de formar personas capaces de transformar sus realidades.

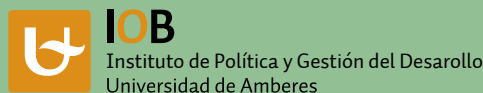
Este proceso, sin embargo, requiere ciertas condiciones que las organizaciones pueden proveer. Es probable que Nitlapan al inicio haya nadado contra la

17 No es con alianzas con las ONG, porque entonces, como dijo A. Fauné en un taller de Nitlapan en febrero de 2013, "...si se crea una red de ONG, ¿qué actores pueden entrar ahí? ¿Qué red es esa? ¡No es nada!".

corriente, y pese a que sus dos fundadores hicieron inmersión antes de fundar Nitlapan, sigue abierta la pregunta: ¿por qué persisten los muros? Los cuatro mecanismos que proponemos en este artículo aspiran a ser un aporte al respecto. Estamos convencidos de que los cambios organizacionales que se iniciaron y el viraje que Nitlapan se propuso forman parte de las condiciones para que estos cuatro mecanismos sean posibles, y así construir puentes entre investigación, aprendizaje y desarrollo. Para ello es necesario que el liderazgo predique con la práctica —inmersión, inserción, escritura y diálogo. Esto es, rectores y directores deben preguntarse cuál es su inserción, su inmersión y sus publicaciones, para luego responder por qué están en las instituciones universitarias, qué clase de instituciones están dirigiendo y para qué tipo de sociedades. Sobre esta base podríamos repensar nuestras alianzas entre las universidades de Centroamérica y las de EEUU y de Europa, justamente a base de fortalecer la inserción, la cultura escrita, la inmersión y las conversaciones estratégicas.

Referencias bibliográficas

- Best, M. (1990). *The New Competition. Institutions of industrial restructuring*. Cambridge: Harvard University Press.
- Bohm, D. (1995). *Unfolding memory*. Loveland, CO: Foundation House.
- De Bono, E. (1999). *Seis sombreros para pensar*. Buenos Aires: Granica
- Delgado, A. (2013). ¡Vaya enfoque de género en el territorio! Mimeo.
- Eyben, R. (2004). *Immersion for Policy and Personal Change* (IDS Policy Briefing, 22). Brighton: Institute of Development Studies, University of Sussex
- Falla, R. & Yojcom, E. (2012). *El sueño del norte en Yalambojoch: Migrantes retornados de EEUU*. Guatemala: AVANCSO.
- Haas, P. (1992). Introduction: epistemic communities and international policy coordination. *International Organization*, 46 (1), 1-35.
- Marchetti, P. & Maldidier, C. (1996). *El campesino-finquero y el potencial económico del campesinado nicaragüense*. Managua: Nitlapan-UCA.
- Marchetti, P. (1985). *Dos pasos atrás y dos y medio adelante: Reflexiones sobre la política agraria, comercial y militar de la EPS*. Managua: Comisión de Defensa y Producción, FSLN.
- Marchetti, P. (2013, agosto). ¿A dónde vamos y a qué? Discurso leído en ocasión del 25° Aniversario de Nitlapan y el 20° Aniversario del FDL. Managua.
- Ramírez, S. (1999). *Adiós Muchachos, una memoria de la Revolución Sandinista*. México: Aguilar.
- Schwartz, P. (1996). *The Art of the Long View. Planning for the Future in an Uncertain World*. New York: Doubleday.
- Senge, P. (1990). *The fifth discipline. The art and practice of the learning organization*. New York: Doubleday.
- Senge, P. (2011). *La quinta disciplina en la práctica. Estrategias y herramientas para construir la organización abierta al aprendizaje*. Buenos Aires: Granica.
- Van der Heijden, K. (2005). *Scenarios. The Art of Strategic Conversation*. Chichester: John Wiley & Sons.



En “Rutas de desarrollo en territorios humanos - Las dinámicas de la vía láctea en Nicaragua” encontramos un libro novedoso por tres razones interrelacionadas: en primer lugar, es el esfuerzo conjunto entre investigadores belgas y nicaragüenses. Durante 20 años, el Instituto de Política y Gestión del Desarrollo de la Universidad de Amberes y el Instituto de Investigación y Desarrollo Nitlapan de la Universidad Centroamericana de Nicaragua, han venido trabajando en la lucha de la superación de la pobreza de los grupos vulnerables de Nicaragua y en la búsqueda de estrategias del desarrollo territorial. Una segunda novedad es el intento de los investigadores por presentar propuestas desde diversas perspectivas, al mismo tiempo que muestran la importancia de la articulación entre investigación, docencia, proyección social con un enfoque holístico y pluridimensional. Una tercera novedad es el desafío que este estudio presenta a las universidades jesuitas de América Latina en lo relacionado a qué esfuerzos, qué análisis, qué espíritu y qué compromisos debemos asumir para dar nuestro aporte efectivo en la construcción de una sociedad democrática en la que las personas gocen de la libertad de decidir por qué tipo de vida vale la pena apostar.

José A. Idiáquez, S.J.
Rector de la Universidad Centroamericana, Nicaragua

Este libro es el resultado de una etapa de intensa colaboración investigativa entre la Universidad Centroamericana, a través del Instituto Nitlapan-UCA, y el Instituto de Política y Gestión del Desarrollo de la Universidad de Amberes. Presenta contribuciones de estudiantes de maestría y de doctorado así como de investigadores y profesores de ambas instituciones. Al combinar dinámicas académicas y experiencias concretas de desarrollo se ha generado una perspectiva transdisciplinar y una herramienta conceptual y empírica de mucha utilidad para razonar acciones de desarrollo en el territorio de Muy Muy, Matiguás y Río Blanco, y desde este caso concreto para otros territorios rurales.

Tom De Herdt
Director del Instituto de Política y Gestión del Desarrollo de la Universidad de Amberes

Este libro representa un esfuerzo significativo de reflexión sobre visiones de desarrollo, tanto en el ámbito teórico como en el campo de la práctica. Por un lado, la visión rural dominante, sus características y consecuencias; por el otro, visiones, caminos o medios alternos que buscan transitar hacia modelos más inclusivos. En el libro se aprecia el contexto de la experimentación de acciones como las que Nitlapan lleva a cabo en el territorio a fin de desafiar paradigmas existentes, acciones que, por supuesto, no están ajenas a las dificultades y contradicciones propias del proceso entre lo establecido y lo nuevo por establecerse.

Manuel Bermúdez Vado
Director Ejecutivo del Instituto de Investigación y Desarrollo NITLAPAN-UCA



97899924363701