

## **Asociatividad agraria y estrategias productivas: Explorando sus múltiples facetas desde la perspectiva de productores y productoras de la Asociación Talpuy de Sapallanga, Región Junín**

Autora: Diana Isabel Toledo Velásquez

Especialidad: Socióloga

Fecha de sustentación: octubre de 2016

### **1. El problema de investigación**

La asociatividad se encuentra en el centro de la política agraria nacional. Desde el Estado existen diversos programas que impulsan trabajo asociativo de la pequeña agricultura con la intención de mejorar su productividad, competitividad empresarial, articulación al mercado y de fortalecer su capacidad de negociación. Del lado de organismos internacionales también, el Banco Mundial considera de suma importancia la asociación de productores en contextos de cadena de valor y globalización.

Sin embargo, los programas del Estado fomentan la asociatividad como una herramienta buena en sí misma y como la solución infalible para todos los problemas de productividad y competitividad en el campo, sin explicar concretamente qué es y sin los suficientes estudios para conocer cuáles son los factores que podrían hacer de la asociatividad una herramienta beneficiosa o conflictiva para los productores.

En cuanto a la bibliografía sobre el tema, en el último Censo Nacional Agropecuario (CENAGRO) se encontró que, del total de productores agropecuarios, 22.9% pertenecen a una asociación; mientras que el 22.4% del total de la pequeña agricultura forma parte de alguna (pequeña agricultura tomando en cuenta el tamaño de las unidades agropecuarias). Por otro lado, la asociatividad es presentada como un mecanismo que garantiza una serie de ventajas, como asegurar servicios comunes, incrementar la productividad de los pequeños productores, inserción a los mercados de manera más ventajosa, minorar las desventajas en acceso a crédito, adopción de tecnologías, entre otras (Alvarado 2009, Ágreda y Bonfiglio 2014, Ruralter 2014).

Por su parte, las investigaciones sobre estrategias de vida y estrategias productivas, se han abordado desde diferentes frentes, tales como desde la perspectiva económica, los comportamientos y cambios en la familia y estrategias colectivas-comunales. En cuanto a estrategias productivas en particular, las investigaciones se han centrado en temas que exploran cambios en los sistemas productivos de campesinos en situación de pobreza, estrategias en cuanto mantener la propiedad privada, entre otras (Quijandría 1988, Huamán 2004, Rodríguez 1989).

En suma, la bibliografía revisada presenta tanto datos censales como información cualitativa sobre la asociatividad agraria. Sin embargo, existe un vacío principalmente en investigaciones que se aproximen a las poblaciones y sus actividades, dinámicas, respuestas y repercusión en sus vidas al estar inmersos en un contexto de asociatividad; y, con esto, la falta de una aproximación a sus estrategias; particularmente a las productivas.

La investigación plantea, entonces, conocer la relación que se desarrolla entre la asociatividad agraria y las estrategias productivas de los pequeños productores, analizando las respuestas y discursos que desarrollan los actores en esta dinámica, tomando en cuenta las características del contexto local y regional en el que se encuentran. De esta forma, la pregunta de investigación es: ¿en qué medida la asociatividad configura las estrategias productivas de pequeños productores de quinua de la asociación Talpuy de Sapallanga? Siendo el objetivo principal conocer y comprender este proceso.

Se pretende, por un lado, cubrir parte del vacío de estudios sobre el tema de la asociatividad rural dando un lugar importante a la voz a los actores, pequeños productores, promotores del programa y la municipalidad. Asimismo, se busca ampliar el debate académico sobre la asociatividad como herramienta para el desarrollo rural.

## **2. Lugar y grupo de estudio**

La investigación es un estudio de caso de asociatividad agraria en el Valle del Mantaro. El caso abordado es la asociación Talpuy de Sapallanga ubicada en el distrito de Sapallanga, Huancayo. Este distrito está ubicado en el departamento Junín, a 20 minutos al sur de la ciudad de Huancayo. Cuenta con 12,898 habitantes y el 33.3% de su población es considerada rural (CENAGRO 2012).

La unidad de análisis de la investigación son los productores y productoras socios de la asociación Talpuy. Se decidió encuestar únicamente a los productores y productoras “activos”, es decir, aquellos que tienen constante participación en las actividades de la asociación. Adicionalmente, se escogió a estos productores porque residen en la zona en donde tiene base la asociación. En total se encuestaron veintiún productores y productoras, de los cuales se decidió entrevistar a catorce. Los productores y productoras seleccionados para las entrevistas fueron quienes manifestaron preocupación e interés sobre el futuro de la asociación, más allá de manifestar una actitud, acciones y decisiones positivas o negativas frente a esta.

### **3. Estrategia metodológica de la investigación**

A partir de los conceptos de interés para abordar el tema planteado, se operacionalizaron tres categorías centrales: *asociatividad agraria*, *estrategias productivas* y *perfil productivo*, lo cual fue fundamental para la elaboración de las herramientas.

Asimismo, se utilizó un enfoque mixto, con herramientas cualitativas y cuantitativas. Se realizó primero la encuesta anteriormente mencionada, a los miembros activos (21) de la asociación Talpuy para tener información cuantitativa que refuerce el análisis de las estrategias productivas. Luego, se utilizaron entrevistas a profundidad semi estructuradas para el análisis de las estrategias productivas emprendidas. También, se realizaron entrevistas a informantes clave del distrito para entender la lógica asociativa desde un marco institucional. Igualmente, se entrevistaron actores clave de la misma asociación Talpuy para recoger información que permita reconstruir la historia y los hitos más importantes de esta, como su participación en el programa Agroideas. Finalmente, fue fundamental una profunda revisión de bibliografía y diversos documentos, así como consulta de censos agrarios y nacionales.

### **4. Dificultades enfrentadas y formas de resolución**

Una de las dificultades de la investigación fue la poca información secundaria sobre el tema de asociatividad, lo cual fue una limitación puesto que para iniciar cualquier investigación se busca tener un panorama claro sobre el tema. Sin embargo, a la larga esto significó una oportunidad y una justificación importante para realizar la investigación sobre asociatividad agraria.

Por otro lado, fue un reto investigar las estrategias de los productores y productoras en un contexto de incertidumbre como en el que se encontraba la asociación Talpuy debido a los problemas internos que había atravesado. Durante todo el trabajo de campo se lidió con un escenario de desconfianza por parte de los productores y productoras. El aprendizaje estuvo en poder optar por una posición neutra dentro de toda la situación de conflicto.

## **5. Principales hallazgos y conclusiones.**

La asociatividad en el Valle del Mantaro está marcada por la expansión de la pequeña agricultura, la cual surgió después de la parcelación de las tierras dejadas por el modelo asociativo de la Reforma Agraria. En este contexto dominado por el minifundio, la asociatividad con fines productivos y de inserción al mercado viene siendo promovida desde el Estado con diversos programas presentes en la zona. En el caso específico del distrito de Sapallanga, los principales actores que fomentan la agricultura en el distrito, como la Municipalidad y la Agencia Agraria, tienen presente que la asociatividad es decisiva para el desarrollo de las poblaciones rurales. De esta forma, se promueve la asociatividad bajo la insignia de aprovechar el apoyo económico que brinda el Estado. Estos actores, además, promueven una asociatividad prediseñada: recomiendan organizarse siempre en función de los requisitos que piden los programas del Estado como tener en cuenta la cantidad de productores, dan charlas en cuanto cómo llenar los formatos de los programas del Estado, entre otras.

La asociación Talpuy de Sapallanga se formó por acción de los mismos socios, sin embargo, a partir de su participación en Agroideas los productores y productoras tuvieron que cumplir con una serie de condiciones y requisitos. Por ejemplo, tuvieron que brindar una contrapartida, tener un mínimo número de hectáreas, cartas de intención de compras, además, se dieron grandes cambios dentro de la asociación, como el cambio de producto y la adopción del manejo orgánico de la producción de quinua. Cada uno de estos cambios fue conflictivo para la asociación, debido a que los productores no conocían el proceso productivo de la quinua ni el manejo orgánico. Condiciones externas como la variación de precios fue también fundamental para el futuro de la asociación, esto no les permitió cerrar ningún convenio de comercialización con ninguna empresa, dejándolos a merced nuevamente de los acopiadores.

En vista que los productores y productoras manifestaron respuestas y adaptaciones diferenciadas, se pudo elaborar una tipología de las estrategias productivas. De esta forma, para esta investigación, las estrategias productivas son el conjunto de vínculos, elementos subjetivos y prácticas que los miembros de una unidad familiar adoptan, vinculados al ciclo productivo orientadas a incrementar las oportunidades de acceso al mercado en mejores condiciones. Las estrategias entonces incluyen las dimensiones de vínculos y redes, elementos subjetivos como los conocimientos, actitudes y aspiraciones, y las prácticas.

Para desarrollar una tipología fue necesario delimitar qué aspectos de cada dimensión serían los más importantes a considerar. De esta forma, en el caso de la dimensión de vínculos y redes se consideró dos aspectos del concepto; primero, valores que manifiestan los productores, como la confianza, identificación y reciprocidad entre los mismos socios y, segundo, las relaciones que tienen con actores externos que pueden generar nuevas oportunidades para comercializar su producción. En el caso de la dimensión de elementos subjetivos, se consideró solo las actitudes. En específico, las actitudes que manifiestan frente al trabajo en la asociación y con respecto al futuro de la misma. Finalmente, en la dimensión de prácticas se consideraron las acciones y decisiones que los productores realizan para incrementar sus oportunidades de ingreso al mercado, en base a contribuir o no a la mejora de la asociación Talpuy.

A partir de esta delimitación se clasificaron las estrategias en tres: Innovadoras, Intermedias y Tradicionales.

Las estrategias Innovadoras las realizan los productores y productoras que manifiestan características positivas en las tres dimensiones: vínculos y redes, elementos subjetivos y prácticas. Por ejemplo, cuentan con contactos importantes que permiten mayor comercialización de sus productos, presentan una actitud positiva hacia el trabajo en la asociación, resaltando valores como compañerismo y disposición al aprendizaje de las buenas y malas experiencias vividas dentro de la asociación, además, realizaron prácticas que han permitido incrementar sus oportunidades de ingreso al mercado y, además, contribuye con el crecimiento de la asociación.

Las estrategias Tradicionales las realizan productores que manifiestan características negativas en dos o más dimensiones. De esta forma, son productores que

presentan desconfianza frente a las acciones de socios y junta directiva y pocos contactos que hayan sido de ayuda para poder comercializar mejor su producción de quinua. Tienen actitudes que no aportan a la mejora de la asociación y prácticas que perjudican el trabajo y los objetivos de la misma.

En cuanto a las estrategias Intermedias las realizan los productores que presentan debilidades en una de las dimensiones y fortalezas en las otras dos. Así, son productores que pueden tener características negativas en la dimensión de vínculos y redes, como puede ser desconfianza hacia los demás socios de la asociación, mientras que la dimensión subjetiva demuestre actitudes positivas hacia el trabajo en la asociación y prácticas que generen desarrollo y beneficios para la misma.

A partir de esta clasificación se encontró que cinco productores desarrollan *Estrategias Innovadoras*, dos, *Estrategias Intermedias* y siete, *Estrategias Tradicionales*.

*Cuadro N°1: Síntesis de la tipología de estrategias productivas*

Dimensión \ Tipo de estrategia	Vínculos y redes	Elementos subjetivos	Prácticas
Innovadoras	+	+	+
Intermedias	-	+	+
Tradicionales	+	-	-
	-	-	-

Fuente: Elaboración propia

A manera de síntesis, en el Cuadro N°1 se presenta la clasificación de las estrategias productivas, el cual considera el tipo de estrategias y las características, positivas o negativas, que se presenta en cada dimensión.

A partir de los hallazgos, se pudo conocer la relación recíproca que existe entre la asociatividad y estrategias productivas. Dependiendo del tipo de estrategia que los productores adopten, se configura el desarrollo y las características de la asociación. Al mismo tiempo, las características de la asociatividad determinan e influyen en las

estrategias productivas que adoptan los productores y productoras de la asociación Talpuy.

Asimismo, esta investigación permitió entender que la asociatividad no es un concepto absoluto, determinado por algún programa del Estado, por ejemplo. La noción de asociatividad se construye en la medida en que los actores van desarrollando determinadas acciones y decisiones. También, la heterogeneidad fue un elemento central, se pudo observar en las diferentes estrategias que desarrolló un pequeño grupo de 30 productores y productoras.

Finalmente, la investigación llama la atención sobre la política de asociatividad rural, la cual posee características de ser una propuesta vertical y se presenta como un modelo prediseñado, en donde todos los productores y productoras deberían encajar adecuadamente. Además, cabe resaltar que la política asociativa no garantiza, por sí sola, ninguno de los beneficios que ofrece. Que formaran parte de la asociación no garantizó mejores ingresos para la economía familiar, ni mejor capacidad y oportunidades de negociación con mercados nacionales e internacionales.

Bibliografía

1. ALVARADO, Javier *El espejismo de la asociatividad*. EN: La Revista Agraria, CEPES 105. 2009. 4-5p.
2. ÁGREDA, Víctor y BONFIGLIO, Guiovanni *Lecciones aprendidas sobre asociatividad agraria en el Perú*, Instituto del Perú, USMP, Lima. 2014.
3. HUAMÁN, Margarita “*Estrategias productivas y situación de los recursos naturales: estudios de caso en una comunidad indígena de la selva central*”. EN: SEPIA: El problema Agrario en Debate. Lima. 2004. 538- 567p.
4. RURALTER *Estudio regional sobre factores de éxito de empresas asociativas rurales*. Quito. 2005
5. RODRÍGUEZ, Daniel *Análisis de los procesos de cambio en las estrategias productivas de las comunidades campa de Satipo*. EN: SEPIA: El problema Agrario en Debate. Lima. 1990. 421- 433p.
6. QUIJANDRÍA, Benjamín *Sistema de producción y economía campesina: caracterización y estrategias productivas como base de políticas agrarias*. Lima. 1987 [s.n.].