

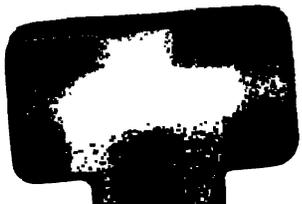


REPUBLICA DOMINICANA
PROYECTO: DESARROLLO AGRICOLA SOSTENIBLE
EN SAN JUAN DE LA MAGUANA

VOLUMEN VI

COMPONENTE: DESARROLLO INSTITUCIONAL

- Subproyecto: Capacitación
- Subproyecto: Desarrollo de Organizaciones Sociales
- Subproyecto: Apoyo a la Comercialización y Agroindustria



**REPUBLICA DOMINICANA
PROYECTO: DESARROLLO AGRICOLA SOSTENIBLE
EN SAN JUAN DE LA MAGUANA
VOLUMEN VI**

Componente: Desarrollo Institucional

Subproyecto: Capacitación

Subproyecto: Desarrollo de Organizaciones Sociales

Subproyecto: Apoyo a la Comercialización y Agroindustria

00003935

11CA
E14
IS9 pu
v. 6





**INSTITUTO NACIONAL DE RECURSOS HIDRAULICOS
(INDRHI)**

**INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA
(IICA)**

**PROYECTO DE DESARROLLO AGRICOLA SOSTENIBLE
SAN JUAN DE LA MAGUANA**

COMPONENTE: DESARROLLO INSTITUCIONAL

SUBPROYECTO: CAPACITACION

Elaborado por:

Luis Flores

Santo Domingo, Marzo de 1992

CONTENIDO

| | Pág. |
|---|----------|
| I. INTRODUCCION | 1 |
| II. MARCO DE REFERENCIA | 1 |
| III. LAS ACCIONES PROPUESTAS | 1 |
| IV. ORGANIZACION INSTITUCIONAL | 1 |
| V. EJECUCION | 3 |
| VI. JUSTIFICACION | 3 |
| ANEXOS | |



I. INTRODUCCION

La preparación de los aspectos de Capacitación, en el componente Desarrollo Institucional, fue encargada a un especialista del IICA después de la Misión de Medio Término. El trabajo consistió en extraer las actividades de capacitación, definidas por los demás consultores en sus respectivos informes, y ponerlas juntas para garantizar su coherencia. Al analizarlas en conjunto, se pudo apreciar la conveniencia de incluir en la Unidad Ejecutora del PRODAS, algunos recursos humanos y materiales necesarios para asegurar la calidad técnica en la ejecución.

II. MARCO DE REFERENCIA

El marco de referencia que justifica cada una de las actividades de capacitación, aparece en los informes de las demás consultorías, de los cuales han sido extraídas.

III. LAS ACCIONES PROPUESTAS

La estrategia y dimensionamiento, los objetivos y metas, los beneficiarios y la descripción de las actividades de capacitación han sido definidos en los informes de las demás consultorías. De ellos hemos extraído los datos principales para construir la lista de eventos que aparece en la página siguiente. Además, en el anexo N.1 figuran las características operativas de los mismos eventos.

Los costos de cada evento de capacitación fueron calculados por los consultores que las propusieron y en sus informes respectivos aparecen las justificaciones y las memorias de cálculo. Además de los costos previstos por los consultores para la ejecución de los eventos, se prevé el costo de construir un local para capacitación en la Cuenca Alta, para reemplazar el Centro de Capacitación que ahora existe y deberá ser demolido por que está ubicado en un lugar inconveniente. El costo del personal que se requiere para esta actividad se incluye como parte de la Unidad Ejecutora, al igual que la movilidad y apoyo logístico. Sus requerimientos y funciones aparecen en el anexo 2. El detalle y la justificación de los materiales y equipos persupuestados en esta actividad aparecen en el subproyecto de Desarrollo Tecnológico.

COSTO EN CAPACITACION (US\$)

| RUBRO | AÑO1 | AÑO2 | AÑO3 | AÑO4 | AÑO5 | TOTAL |
|--------------------|--------|--------|--------|-------|-------|--------|
| INSTALACIONES | 30000 | | | | | 30000 |
| MATERIALES Y EQUI. | 12214 | 1284 | 1284 | 1284 | 1284 | 17350 |
| ASESORIA TECNICA | 35000 | 9500 | | | 17500 | 62000 |
| EVENTOS | 135030 | 113763 | 99520 | 82845 | 71692 | 502850 |
| TOTAL | 212244 | 124547 | 100804 | 84129 | 90476 | 612200 |

IV. ORGANIZACION INSTITUCIONAL

En la Unidad Ejecutora del PRODAS habrá, durante los cinco años, un Especialista en Capacitación, responsable de que las actividades de capacitación sean convenientemente planeadas y ejecutadas. (descripción de puesto en anexo). Para las actividades que corresponda, este especialista propondrá que la Unidad Ejecutora, mediante contrato, convenio u otra forma oficial de acuerdo, comprometa a otra institución, la mas idónea, para que se responsabilice de la planeación o la ejecución. Las demás actividades serán ejecutadas por el personal de los diferentes componentes del PRODAS y serán coordinadas o dirigidas, según corresponda, por el Especialista en Capacitación.

EVENTOS DE CAPACITACION EN EL PRODAS

| TIPO DE EVENTO | DIAS QUE DURA | TIPO DE BENEFICIARIO | CONTENIDO O TEMA | PERSONAS POR EVENTO | CANTIDAD DE EVENTOS | | | | | COSTO POR EVENTO | COSTOS | | | | | TOTALES | |
|--|---------------|----------------------|------------------|---------------------|---------------------|-------|-------|-------|-------|------------------|--------|---------|-------|-------|-------|---------|--------|
| | | | | | POR AÑO | | | | | | TOTAL | POR AÑO | | | | | |
| | | | | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | | AÑO 5 |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| A. Organizacion de productores | | | | | 23 | 25 | 27 | 25 | 26 | 126 | | 9119 | 10270 | 10527 | 10270 | 10077 | 50263 |
| Jornada | 1 | Agricultores | Organizacion | 25 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 113 | 113 | | 113 | | 113 | 339 | |
| Jornada | 1 | Dirigentes | Organizacion | 100 | 15 | 15 | 15 | 15 | 14 | 74 | 450 | 6750 | 6750 | 6750 | 6750 | 6300 | 33300 |
| Jornada | 1 | Tecnicos | Organizacion | 32 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 144 | 144 | | 144 | | 144 | 432 | |
| Jornada | 1 | Agricultores | Org productiva | 60 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 352 | | 352 | 352 | 352 | 352 | 1408 |
| Jornada | 1 | Agricultores | Org comercial | 60 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 352 | | 352 | 352 | 352 | 352 | 1408 |
| Jornada | 1 | Agricultores | Org Servicios | 60 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 10 | 352 | 704 | 704 | 704 | 704 | 704 | 3520 |
| Jornada | 1 | Org interaed | Org.Servicios | 60 | | 2 | 2 | 2 | 2 | 8 | 352 | | 704 | 704 | 704 | 704 | 2816 |
| Jornada | 1 | Jovenes | Org.Prod.Servic | 60 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 10 | 352 | 704 | 704 | 704 | 704 | 704 | 3520 |
| Jornada | 1 | Mujeres | Org.Prod.Servic | 60 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 10 | 352 | 704 | 704 | 704 | 704 | 704 | 3520 |
| B. Ordenamiento y Manejo Ambiental | | | | | 23 | 23 | 19 | 20 | 16 | 101 | | 46000 | 55500 | 51000 | 49000 | 39000 | 240500 |
| Curso | 5 | GuardaForest | PrevContincen | 20 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 4000 | 4000 | 4000 | 4000 | 4000 | 4000 | 20000 |
| Curso | 5 | Lideres | PrevContincen | 80 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 15000 |
| Curso | 5 | GuardaForest | AreaSilvestre | 20 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 6000 | 6000 | | 6000 | | 6000 | 18000 | |
| Curso | 3 | Extensionista | AreaSilvestre | 20 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 4000 | 4000 | | 4000 | | 4000 | 12000 | |
| Curso | 5 | GuardaForest | Suelo.MedioAmbi | 20 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 4000 | 4000 | 4000 | 4000 | 4000 | 4000 | 20000 |
| Curso | 5 | Extensionista | Tec.Ambiental | 20 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 4000 | 4000 | 4000 | 4000 | 4000 | 4000 | 20000 |
| Curso | 3 | GuardaForest | Rec.Nat.Renov | 20 | | 1 | 1 | 1 | 2 | 3000 | | 3000 | | 3000 | | 6000 | |
| Curso | 3 | Acuacultores | Prod.Estanques | 20 | | 1 | 1 | 1 | 3 | 3000 | | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 9000 | |
| Entren. | 60 | Acuacultores | Prod en embalse | 6 | | 3 | 3 | 3 | 9 | 2000 | | 6000 | 6000 | 6000 | | 18000 | |
| Curso | 5 | Lideres acuac | Uso y proteccion | 20 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 15000 |
| Jornada | 1 | Acuicutores | VisitaPresana | 40 | | 1 | | | 1 | 2000 | | 2000 | | | | 2000 | |
| Curso | 5 | Regantes | ManejodelAgua | 20 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 10 | 3000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 30000 |
| Curso | 5 | Extensionista | ConservSueloAgua | 15 | | 1 | 1 | 1 | 2 | 3000 | | 3000 | | 3000 | | 6000 | |
| Curso | 5 | ExtensCuenMedia | OperSistRiego | 15 | | 1 | 1 | 1 | 2 | 3000 | | 3000 | | 3000 | | 6000 | |
| Curso | 7 | Tecn y Agricul | Reforestacion | 20 | 12 | 5 | 4 | 4 | 6 | 31 | 500 | 6000 | 2500 | 2000 | 2000 | 3000 | 15500 |
| Curso | 5 | AgrCuenMedAlta | Agroforesteria | 30 | | 1 | 1 | 1 | 2 | 3000 | | 3000 | | 3000 | | 6000 | |
| Curso | 2 | LideresCuenca | ConservAmbienta | 30 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 10000 |
| Curso | 5 | Personal Viv | Viveros | 20 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 4000 | 4000 | 4000 | 4000 | | | 12000 | |
| C. Regularizacion Predial | | | | | 26 | 26 | 26 | 0 | 0 | 78 | | 6318 | 6318 | 6318 | 0 | 0 | 18954 |
| Jornada | 1 | Agricultores | TitulacionProp | 30 | 26 | 26 | 26 | | | 78 | 243 | 6318 | 6318 | 6318 | | | 18954 |
| D. Comercializacion y agroindustria | | | | | 25 | 13 | 12 | 9 | 9 | 68 | | 54400 | 32200 | 22200 | 14100 | 14100 | 137000 |
| Visita | 2 | Prodtorylecn | ComercAgroind | 10 | 12 | 6 | 6 | 6 | 6 | 36 | 1000 | 12000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 36000 |
| Viaje | 5 | Productores | ComAgroinExtram | 2 | 1 | 1 | | | | 2 | 10000 | 10000 | 10000 | | | 20000 | |
| Curso | 3 | AsocAgricult | ComercAgroind | 20 | 12 | 6 | 6 | 3 | 3 | 30 | 2700 | 32400 | 16200 | 16200 | 8100 | 8100 | 81000 |
| E. Transferencia de Tecnologia | | | | | 7 | 9 | 9 | 9 | 8 | 42 | | 19193 | 9475 | 9475 | 9475 | 8515 | 56133 |
| Seмина. | 1 | Extensionista | IntrodPRODAS | 37 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 1895 |
| Curso | 26 | Extensionista | ProdRiegoForest | 48 | 1 | | | | | 1 | 11974 | 11974 | | | | | 11974 |
| Curso | 3 | Extensionista | ActualizPRODAS | 192 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 456 | | 456 | 456 | 456 | 456 | 1824 |
| Curso | 3 | RegantesValle | ProdAdaRiego | 25 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 15 | 1000 | 5400 | 5400 | 5400 | 5400 | 5400 | 27000 |
| Curso | 3 | AgricSecano | ProdAdaConserv | 25 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 8 | 960 | 960 | 1920 | 1920 | 1920 | 960 | 7680 |
| Curso | 3 | AgricLadera | ProdAdaConser | 25 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 480 | 480 | 480 | 480 | 480 | 480 | 2400 |
| Curso | 3 | ProdPecuario | ProdAdaConserv | 25 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 840 | | 840 | 840 | 840 | 840 | 3360 |

El Especialista en Capacitación tendrá, durante los cinco años, un Asistente de Capacitación quien será responsable directo de la oportuna disponibilidad de los locales, materiales didácticos y los demás apoyos logísticos para la capacitación. Los servicios de secretaría, informática, mantenimiento de locales y equipo, etc. para la capacitación serán proporcionados por los mismos mecanismos que proporcionarán esos servicios a toda la Unidad Ejecutora. Una Asesoría Técnica será proporcionada para la capacitación en el PRODAS por medio de un Especialista Internacional durante siete meses.

V. EJECUCION

Cada año, el Especialista en Capacitación elaborará los correspondientes planes operativos y cronogramas de actividades, consultando con los respectivos responsables de los demás componentes y propondrá los contratos o convenios con otras instituciones que se requiera para el desarrollo de lo programado. En la elaboración de los planes operativos anuales y la proposición de contratos y convenios, pondrá especial atención en que estos instrumentos sean congruentes con las estrategias generales del PRODAS, especialmente en lo que se refiere a asegurar la participación de la mujer en las decisiones y como beneficiaria; la participación de las organizaciones de los beneficiarios; el aprovechamiento y desarrollo de los recursos naturales locales, la conservación del medio ambiente y el fortalecimiento de las instituciones de la localidad a cuyo cargo quedarán las tareas para hacer sostenibles los resultados del PRODAS después de su terminación.

Los recursos para la capacitación han sido presupuestados para cada actividad, con el fin de facilitar la contratación con diferentes instituciones ejecutoras a quienes se transferirá, mediante contrato o convenio, únicamente los recursos correspondientes al compromiso que asume. La selección de las instituciones a contratar será hecha para cada año, teniendo en consideración los requerimientos del PRODAS y las condiciones de la oferta de servicios.

Para la Asesoría Técnica, el Especialista Internacional en Capacitación estará en San Juan de la Maguana durante los tres primeros meses de ejecución del Proyecto, para apoyar la programación y puesta en marcha; volverá, por un mes cada vez, en los meses 6 y 17, para apoyar la evaluación y programación de los años segundo y tercero, y los meses 59 y 60 para apoyar la evaluación final y la producción de documentos para divulgación técnica.

VI. JUSTIFICACION

La capacitación es uno de los principales medios del PRODAS para propiciar la sostenibilidad de los resultados de sus acciones, porque preparará a los recursos humanos de la localidad para que realicen las actividades del PRODAS y esas capacidades adquiridas quedarán en ellos para su actuación personal y profesional después de terminado el proyecto.

El PRODAS afectará intensamente a la población involucrada porque introducirá cambios objetivos (como la mayor disponibilidad de agua), propondrá nuevos hábitos de comportamiento (como las nuevas técnicas agrícolas) y abrirá nuevas posibilidades (camino, oferta de insumos, crédito, etc.). Esa población necesitará nuevos puntos de vista para analizar su situación y se verá enfrentada a la necesidad de decidir cómo organizarse para manejar las nuevas situaciones después de que el PRODAS haya terminado. Para que la capacitación propicie la sostenibilidad de los resultados, el Proyecto requerirá una lúcida, flexible y cuidadosa planificación, que cada año incluya las actividades previstas en los componentes y aquellas otras actividades que el equipo responsable del PRODAS identifique como necesarias para mantener, a la población involucrada, suficientemente informada e implementada para que participe convenientemente.

Al terminar el PRODAS, es deseable que la capacitación no se interrumpa. Por ello, junto con otras razones más bien prácticas, se ha adoptado la estrategia de contratar, en todo lo que sea posible, a instituciones permanentes de la localidad o del País para que ellas ejecuten las actividades de capacitación, en vez de tener en la Unidad Ejecutora del PRODAS un conjunto de personas que se dispersarían al terminar el Proyecto.

ANEXOS

ANEXO 1

DESCRIPCION DE LOS EVENTOS DE CAPACITACION EN EL PRODAS

SUBPROYECTO ORGANIZACION DE PRODUCTORES

- 1.- **Jornadas de capacitación para miembros de las Organizaciones de Regantes sobre participación en la gestión de la Organización de Regantes.**

Lugar: en las zonas de riego del PRODAS

Responsable: Unidad de apoyo y capacitación para la Organización, quien podrá contratar instituciones o empresas para que la ejecuten

Duración: 1 día (4 horas)

- 2.- **Jornadas de capacitación para dirigentes de las organizaciones de regantes sobre dirección de la Organización de Regantes.**

Lugar: en las zonas de riego del PRODAS

Responsable: La Unidad de apoyo y capacitación para la Organización, quien podrá contratar instituciones o empresas para que la ejecuten

Duración: 1 día (4 horas).

- 3.- **Jornadas de capacitación para Técnicos que apoyarán a las organizaciones de regantes sobre métodos de organización, de capacitación y de apoyo a la operación de organizaciones de beneficiarios.**

Lugar: Centro de Capacitación del Km. 11, San Juan de la Maguana.

Responsable: Unidad de apoyo y capacitación para la Organización, quien podrá contratar instituciones o empresas para que la ejecuten

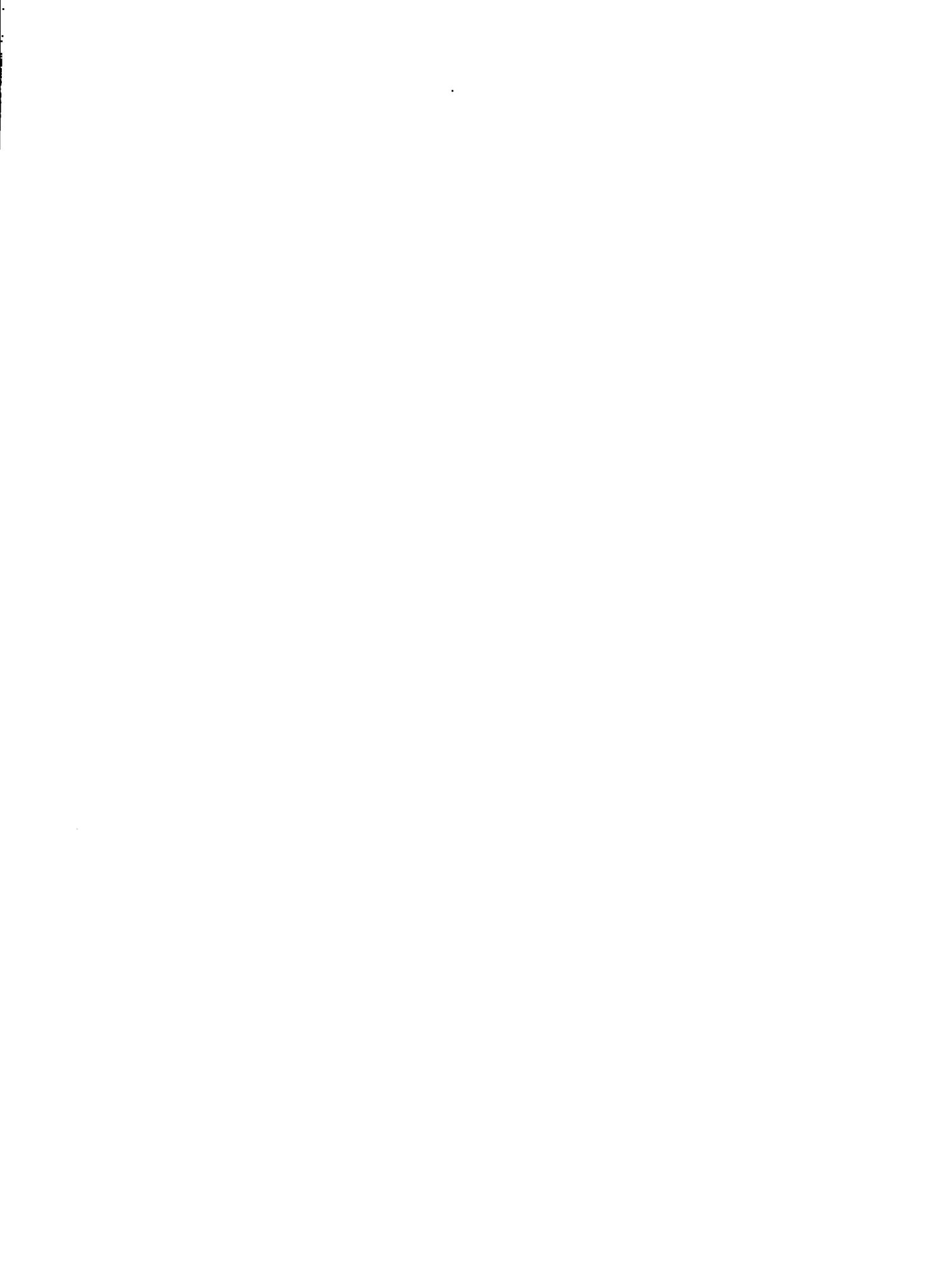
Duración: 1 día (4 horas).

- 4.- **Jornadas de capacitación para posibles miembros de Organizaciones Productoras de Insumos sobre organización, producción de insumos y producción específica en pequeña escala.**

Lugar: Centro de Capacitación del Km. 11, San Juan de la Maguana

Responsable: Unidad de apoyo y capacitación para la Organización, quien podrá contratar instituciones o empresas para que la ejecuten

Duración: 1 día (4 horas).



- 5.- **Jornadas de capacitación para posibles miembros de Organizaciones de nivel Intermedio por Producto sobre organización y métodos de negociación de productos.**
- Lugar:** Centro de Capacitación Km. 11 San Juan de la Maguana.
- Responsable:** Unidad de apoyo y capacitación para la Organización, quien podrá contratar instituciones o empresas para que la ejecuten
- Duración:** 1 día (4 horas)
- 6.- **Jornadas de capacitación para posibles miembros de Organizaciones que venderán Servicios en la Cuenca Baja sobre organización y métodos para prestar servicios.**
- Lugar:** Centro de Capacitación Km. 11 de San Juan de la Maguana.
- Responsable:** Unidad de apoyo y capacitación para la organización, quien podrá contratar instituciones o empresas para que la ejecuten
- Duración:** 1 día (4 horas).
- 7.- **Jornadas de capacitación para posibles miembros de Organizaciones de nivel Intermedio de Venta de Servicios sobre organización, servicios y métodos para vender servicios.**
- Lugar:** Centro de Capacitación Km. 11 San Juan de la Maguana
- Responsable:** Unidad de apoyo y capacitación para la Organización, quien podrá contratar instituciones o empresas para que la ejecuten.
- Duración:** 1 día (4 horas).
- 8.- **Jornadas de capacitación para posibles miembros de Organizaciones Juveniles sobre organización, servicios específicos y producción.**
- Lugar:** Centro de Capacitación Km.11 San Juan de la Maguana
- Responsable:** Unidad de apoyo y capacitación para la Organización, quien podrá contratar instituciones o empresas para que la ejecuten
- Duración:** 1 día (4 horas).
- 9.- **Jornadas de capacitación para posibles miembros de Organizaciones de Mujeres sobre organización, producción, transformación de productos y servicios.**
- Lugar:** Centro de Capacitación Km. 11 San Juan de la Maguana.
- Responsable:** Unidad de Apoyo y capacitación para la Organización quien conseguirá colaboración de otros especialistas del PRODAS o de otras instituciones o empresas para ejecutarlas.
- Duración:** 1 día (4 horas).

SUBPROYECTO ORDENAMIENTO Y MANEJO AMBIENTAL

- 10.- **Cursos cortos para Guardas Forestales sobre manejo del fuego: prevención y control de incendios forestales.**
- Lugar:** Centro de Capacitación de la Cuenca Alta
- Responsable:** PRODAS y la Dirección General Forestal, Departamento de Incendios
- Duración:** 5 días
- 11.- **Cursos cortos para líderes de asociaciones de las cuencas alta y media sobre manejo del fuego: prevención y control de incendios forestales.**
- Lugar:** Centro de Capacitación de la Cuenca Alta.
- Responsable:** PRODAS y la Dirección General Forestal.
- Duración:** 5 días.
- 12.- **Cursos cortos para Guardaparques y Vigilantes Forestales sobre Areas silvestres protegidas: importancia, uso público, administración.**
- Lugar:** Centro de Capacitación de la Cuenca Alta.
- Responsable:** PRODAS y la Dirección General de Parques. Se deberá contratar un especialista en Areas Silvestres Protegidas.
- Duración:** 5 días
- 13.- **Cursos cortos para Extensionistas de las cuencas Alta y Media sobre Areas silvestres protegidas: funciones, importancia.**
- Lugar:** Centro de Capacitación de la Cuenca Alta
- Responsable:** PRODAS y la Dirección Nacional de Parques. Contratar un especialista en Areas Silvestres Protegidas.
- Duración:** 3 días.
- 14.- **Cursos cortos para Guardas Forestales sobre Educación ambiental: Usos del suelo y sus impactos en el medio ambiente.**
- Lugar:** Centro de Capacitación de la Cuenca Alta.
- Responsable:** PRODAS quien podrá llamar a concurso a instituciones públicas y privadas para que impartan este curso
- Duración:** 5 días.

- 15.- **Cursos cortos para Técnicos Extensionistas del PRODAS sobre Educación ambiental: evaluación de técnicas ambientales.**
- Lugar: Centro de Capacitación de la Cuenca Alta
- Responsable: PRODAS
- Duración: 5 días.
- 16.- **Cursos cortos para Guardas forestales y Guardaparques sobre manejo de recursos naturales renovables: uso sostenible, técnicas agroforestales, manejo de pastizales.**
- Lugar: Centro de Capacitación de la Cuenca Alta.
- Responsable: PRODAS - SEA -Departamento de Tierras y Aguas.
- Duración 3 días.
- 17.- **Cursos cortos para Productores de las lagunas sobre agro-acuicultura, producción en estanques con integración de animales.**
- Lugar: En el CIMPA, Santiago
- Responsable: Unidad Ejecutora del PRODAS - Desarrollo Social CIMPA.
- Duración: 3 días.
- 18.- **Entrenamiento en servicio para miembros de las Asociaciones de Acua-cultores sobre producción de peces en embalses y estanques.**
- Lugar: Centro de Acuicultura de Azua, Misión China- SEA.
- Duración: 60 días.
- 19.- **Cursos cortos para líderes de Asociaciones de Acua-cultores sobre uso múltiple de recursos, protección forestal de la presa y manejo y cosecha de peces.**
- Lugar: Centro de Capacitación de la Cuenca Media
- Responsable: Unidad Ejecutora del PRODAS - Desarrollo Social - Fundación Hatillo.
- Duración: 5 días.
- 20.- **Jornadas de visita a la Presa de Hatillo para miembros de Asociaciones Acuícolas de la Presa de Sabaneta sobre experiencias en otra Presa.**
- Lugar: Presa de Hatillo, Cotuí
- Responsable: PRODAS - Fundación Hatillo.
- Duración: 1 día.

- 21.- **Cursos cortos para miembros de Asociaciones de Regantes sobre manejo del agua desde las tomas hasta su aplicación a nivel de finca.**
- Lugar:** Centro de Capacitación del KM 11, San Juan de la Maguana
- Responsable:** Unidad Ejecutora del PRODAS - Manejo de Agua INDRHI.
- Duración:** 5 días.
- 22.- **Cursos cortos para Extensionistas del PRODAS sobre prácticas de conservación de suelos y aguas.**
- Lugar:** Centro de capacitación Km. 11 San Juan de la Maguana
- Responsable:** Unidad Ejecutora del PRODAS - INDRHI - SEA - SURENA.
- Duración:** 5 días.
- 23.- **Cursos cortos para Técnicos Extensionistas de la Cuenca Media sobre sistemas de riego - operación.**
- Lugar:** Centro de Capacitación Km 11 San Juan de la Maguana
- Responsable:** Unidad Ejecutora del PRODAS - Manejo de Aguas del INDRHI.
- Duración:** 5 días.
- 24.- **Cursos cortos para Técnicos y Productores de la Cuenca del Río San Juan sobre técnicas de reforestación.**
- Lugar:** Plan Sierra, Escuela Forestal Jarabacoa y Escuela Los Gajitos
- Responsable:** INDRHI.
- Duración:** 7 días.
- 25.- **Cursos cortos para Productores de las cuencas Media y Alta sobre Agroforestería.**
- Lugar:** Centro de Capacitación de la Cuenca Media
- Responsable:** Unidad Ejecutora del PRODAS y ENDA-Caribe
- Duración:** 5 días.
- 26.- **Cursos cortos para líderes de las Asociaciones de Productores de la Cuenca sobre conservación ambiental.**
- Lugar:** Centro de Capacitación Km. 11 San Juan de la Maguana
- Responsable:** Unidad Ejecutora del PRODAS y SEA-SURENA.
- Duración:** 2 días.

27.- Cursos cortos para personal de los viveros en las cuencas Media y Alta sobre Viveros: establecimiento y seguimiento.

Lugar: Centro de Capacitación de la Cuenca Media

Responsable: Unidad Ejecutora del PRODAS.

Duración: 5 días.

SUBPROYECTO REGULARIZACION PREDIAL

28.- Jornadas de capacitación para posibles reclamantes de titulación sobre importancia del saneamiento de la propiedad y procedimientos para hacerlo.

Lugar: Centros de Capacitación del PRODAS

Responsable: el responsable de la Unidad de Regularización Predial en la Unidad Ejecutora del PRODAS y personal contratado por esa Unidad.

Duración: 1 día (3 horas).

SUBPROYECTO COMERCIALIZACION Y AGROINDUSTRIA

29.- Visitas de entrenamiento para productores y técnicos del PRODAS sobre mercadeo y agroindustria.

Lugar: en otros lugares del País, fuera de San Juan de la Maguana

Responsable: Unidad Ejecutora del PRODAS quien contratará especialistas o instituciones que ejecuten este servicio.

Duración: 2 días.

30.- Viajes de entrenamiento para productores del area del PRODAS sobre comercialización y agroindustria en otros países.

Lugar: En otros países

Responsable: La Unidad Ejecutora y la institución contratada para darle Asistencia Técnica.

Duración: 5 días.

31.- Cursos cortos para productores de 30 asociaciones en la zona del PRODAS sobre mercadeo y agroindustria (diferentes temas).

Lugar: En el área de ejecución del PRODAS

Responsable: Unidad Ejecutora del PRODAS a través de especialistas y compañías contratadas.

Duración: 3 días.

SUBOPROYECTO TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

- 32.- Seminarios para Extensionistas sobre Información y motivación para su trabajo en el PRODAS.**

Lugar: Estación Experimental de Arroyo Loro

Responsable: Unidad Ejecutora del PRODAS.

Duración: 1 día.

- 33.- 2. Curso corto para Extensionistas sobre Producción, Riego, Actividad Pecuaria y Forestal.**

Lugar: Centro de Capacitación Km. 11 San Juan de la Maguana

Responsable: Unidad técnica del PRODAS.

Duración: 3 días.

- 34.- Cursos cortos para Extensionistas sobre Actualización en Producción, Riego, Actividad Pecuaria y Forestal.**

Lugar: Centro de Capacitación Km.11 San Juan de la Maguana.

Duración: 3 días.

- 35.- Cursos cortos para Agricultores regantes del Valle sobre Técnicas de producción agrícola y pecuaria, Administración de fincas, Riego y drenaje y Conservación en zonas de riego.**

Lugar: a escoger en cada caso en la cuenca baja

Responsable: Encargado de Capacitación de la Unidad Tecnológica del PRODAS.

Duración: 3 días.

- 36.- Cursos cortos para agricultores en áreas de secano sobre Producción, Administración de finca y Conservación en área de secano.**

Lugar: a escoger en áreas de secano atendidas por el PRODAS

Responsable: Encargado de Capacitación de la Unidad Tecnológica del PRODAS.

Duración: 3 días.

- 37.- Cursos cortos para agricultores de áreas de ladera y montaña sobre Producción, Administración de finca y Conservación en áreas de ladera y montaña.**

Lugar: a escoger en áreas de ladera y montaña atendidas por el PRODAS

Responsable: Encargado de capacitación de la Unidad Tecnológica del PRODAS

Duración: 3 días.

38.- Cursos cortos para productores pecuarios sobre Producción pecuaria, Administración de finca y Conservación.

Lugar: a escoger en las cuencas media y baja

Responsable: Encargado de Capacitación de la Unidad Tecnológica del PRODAS.

Duración: 3 días.

ANEXO 2

DESCRIPCION DE PUESTOS

Título: Especialista en Capacitación, en la Unidad Ejecutora del PRODAS

Duración: 5 años.

Responsable ante: Jefe de la Unidad Ejecutora del PRODAS

Requisitos:

1. **Título universitario y estudios superiores en Pedagogía.**
2. **Experiencia en programar, ejecutar y evaluar acciones de capacitación para profesionales y técnicos y para agricultores.**
3. **Aptitud para trabajar en áreas rurales y experiencia de trabajo en organismo ejecutor de proyectos agrícolas.**
4. **Aptitud para trabajar en equipo.**

Responsabilidades:

1. **Elaborar los programas anuales de capacitación, integrando las actividades previstas en los subproyectos, y preparar los presupuestos correspondientes.**
2. **Preparar y proponer los contratos con las entidades que ejecutarán las actividades de capacitación que corresponda.**
3. **Organizar y dirigir o coordinar las actividades de capacitación para técnicos y para agricultores que sean ejecutadas por la Unidad Ejecutora del PRODAS.**
4. **Dirigir la supervisión y evaluación de todas las actividades de capacitación del PRODAS.**
5. **Participar en la planificación del trabajo de la Unidad Ejecutora del PRODAS garantizando que en ella esté integrada la capacitación en la forma adecuada.**
6. **Producir los informes administrativos de acuerdo a la reglamentación y también informes técnicos que permitan conocer y evaluar mejor la capacitación realizada en el PRODAS y su impacto**

DESCRIPCION DE PUESTO

Título: Asistente en Capacitación, del PRODAS.

Duración: Cinco años.

Responsable ante: Especialista en Capacitación del PRODAS.

REQUISITOS:

1. Título profesional en Pedagogía o en Comunicación Social.
2. Experiencia en preparación y manejo de material didáctico y ayudas audio-visuales.
3. Experiencia de trabajo en Educación de Adultos rurales.
4. Aptitud para trabajar en equipo y en zona rural.

RESPONSABILIDADES

1. Asistir al Especialista en Capacitación del PRODAS para la programación y la coordinación de la ejecución de las actividades de capacitación del PRODAS.
2. Garantizar la producción, adquisición y oportuna disposición de los elementos logísticos para la ejecución de las actividades de capacitación del PRODAS
3. Colaborar en las actividades de capacitación operando las ayudas didácticas y desarrollando los temas que correspondan a su capacidad profesional.

DESCRIPCION DE PUESTO

Título: Especialista Internacional en Capacitación, Consultor del PRODAS.

Duración: Siete meses en total (meses 1,2,3,6,18,59 y 60)

Responsable ante: Jefe del Organismo responsable de la Cooperación Técnica al PRODAS.

Requisitos:

1. Estudios de post grado en Pedagogía o Comunicación Social
2. Experiencia de por lo menos 10 años en capacitación de profesionales y agricultores, en los cuales haya programado, ejecutado y evaluado.
3. Experiencia de trabajo en Administración Pública o Privada a nivel directivo.
4. Aptitud para trabajar en equipo y en el campo y para producir documentos técnicos y de vulgarización.
5. Dominio del Idioma Español.

RESPONSABILIDADES:

1. Complementar la capacitación del personal de la Unidad Ejecutora del PRODAS y asesorarlo para que inicie la planeación, ejecución y evaluación de la capacitación.
2. Proporcionar a la Unidad Ejecutora del PRODAS, los documentos metodológicos que requiera para la planeación y la ejecución de la capacitación en el PRODAS.
3. Producir los documentos analíticos de la capacitación en el PRODAS que le permitan evaluarla, y que sirvan al personal del PRODAS como modelo para las siguientes evaluaciones y divulgación del PRODAS.
4. Colaborar en las actividades de capacitación que correspondan a su especialidad y coincidan con su calendario de participación en el PRODAS

ANEXO 3

MEMORIA DE CALCULO DE COSTOS

Personal:

Un Responsable de la Unidad De Capacitación, con US\$1000 por mes, trece meses por año, durante cinco años.

Un Asistente del responsable de la Unidad de Capacitación, con US\$500 por mes, trece meses por año, durante cinco años.

Asesoría Técnica:

Un Especialista Internacional, con US\$7000 por mes, durante siete meses.

Eventos:

Calculado por cada subproyecto, incluyendo los gastos de materiales didácticos, viáticos, remuneración de profesores, transportes y todos los otros costos previsibles de operación.

Instalaciones:

Estimación global del monto necesario para construir un local en terreno del Estado, vecino a la Presa Sabaneta, con capacidad para albergar sesenta participantes en los eventos de capacitación para personas relacionadas con las cuencas Alta y Media.



REPUBLICA DOMINICANA

**INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA
CENTRO DE PROGRAMAS Y PROYECTOS DE INVERSION**

IICA - CEPPI

CONVENIO IICA/BID ATN/SF-3185-RE

**PROYECTO DESARROLLO AGRICOLA SOSTENIBLE
EN SAN JUAN DE LA MAGUANA**

- PRODAS -

COMPONENTE: Desarrollo Institucional

SUBPROYECTO: Desarrollo de Organizaciones Sociales

Elaborado por:

**- Frank Rodríguez
Consultor Nacional**

Colaboradores:

**- Rhaysa Martínez
- Daniel Solano
- Francisco Pérez**

Santo Domingo, Marzo de 1992

INDICE

Pág.

| | | |
|-------------|--|-----------|
| I. | RESUMEN | 1 |
| A. | Marco de Referencia | 1 |
| B. | Acciones propuestas | 1 |
| C. | Costo y financiamiento | 2 |
| D. | Organización institucional | 2 |
| E. | Ejecución | 2 |
| F. | Justificación | 2 |
| I. | INTRODUCCION | 3 |
| A. | Antecedentes Generales | 3 |
| B. | Desarrollo de Actividades | 3 |
| II. | MARCO DE REFERENCIA | 4 |
| A. | Caracterización de la Población Rural Dominicana. | 4 |
| 1. | Factores Demográficos | 4 |
| 2. | Condiciones de Vida. | 4 |
| 3. | Situación Social | 5 |
| 4. | La Fuerza de Trabajo Femenina en la R.D. | 5 |
| B. | Antecedentes de las organizaciones de San Juan de la Maguana | 6 |
| C. | Caracterización de los Productores del Area del Proyecto | 7 |
| 1. | Las Organizaciones de Productores. | 7 |
| a. | Aspectos Institucionales. | 7 |
| b. | Tenencia de la Tierra | 9 |
| c. | Asistencia Técnica y de Servicios | 10 |
| d. | Capacitación | 11 |
| e. | Administración. | 12 |
| f. | Los Productores Individuales | 14 |
| D. | Políticas Gubernamentales | 14 |
| E. | Instituciones Públicas y Privadas Involucradas. | 15 |
| F. | Conclusiones | 15 |
| III. | LAS ACCIONES PROPUESTAS | 17 |
| A. | Estrategia y Dimensionamiento | 17 |
| 1. | Las Organizaciones de Base | 18 |
| 2. | Las Organizaciones Intermedias | 19 |
| 3. | La Organización Superior | 21 |
| B. | Objetivos y metas | 21 |
| 1. | Objetivo general | 21 |
| 2. | Objetivos específicos | 21 |
| 3. | Metas | 21 |
| C. | Beneficiarios del Componente | 22 |

| | | |
|---------------------------|---|-----------|
| D. | Descripción de las acciones propuestas | 23 |
| 1. | Actividades de constitución y capacitación de organizaciones de regantes. . | 24 |
| 2. | Incorporación Legal de las Organizaciones de Regantes | 24 |
| 3. | Actividades de constitución y capacitación de organizaciones de prestación de servicios en el Valle y la Cuenca Media. | 24 |
| a. | Actividades de organización y capacitación para su constitución .. | 24 |
| b. | Incorporación legal | 25 |
| 4. | Actividades de constitución y capacitación de organizaciones intermedias por productos, mujeres y jóvenes. | 25 |
| a. | Actividades de organización y capacitación para su constitución .. | 25 |
| b. | Incorporación legal. | 25 |
| E. | Costo y Financiamiento. | 25 |
| IV. | ORGANIZACION INSTITUCIONAL | 28 |
| A. | Entidad Ejecutora. | 28 |
| V. | EJECUCION | 29 |
| A. | Descripción de los Procedimientos y Esquemas Operativos Mediante los Cuales se Van a Ejecutar las Acciones Propuestas. | 29 |
| 1. | En la Zonas Irrigadas. | 29 |
| 2. | En las Cuencas Media y Alta | 29 |
| B. | Programación de Actividades e Inversiones. | 29 |
| 1. | Cronogramas anuales de ejecución | 29 |
| C. | Control y Seguimiento | 30 |
| D. | Evaluación Posterior | 30 |
| E. | Mecanismos de Transferencia de Recursos Financieros. | 30 |
| F. | Procedimientos de Licitación y/o Contratación de Servicios. | 30 |
| G. | Participación de la Comunidad en la Toma de Decisiones. | 30 |
| H. | Compromiso para la Operación y Mantenimiento de las Inversiones Realizadas. ... | 30 |
| I. | Elaboración de Planes Operativos Anuales. | 31 |
| VI. | JUSTIFICACION | 32 |
| A. | Viabilidad Técnica. | 32 |
| B. | Viabilidad Institucional. | 32 |
| C. | Viabilidad Ambiental | 32 |
| D. | Viabilidad Socioeconómica. | 33 |
| BIBLIOGRAFIA | 34 | |

I. RESUMEN

A. Marco de Referencia

De acuerdo a estudios socio económicos realizados por diferentes organismos nacionales e internacionales, una caracterización de la población rural dominicana, se resumiría así: 78% de la población vive en casas en regular o en mal estado, sin electricidad y agua potable; sólo el 36% recibe electricidad. El 39% se surte de agua (ríos, arroyos o manantiales). El 88% utiliza el carbón o leña como combustible.

El analfabetismo es alto, pues afecta 37% de la población mayor de 14 años de edad y el 54% ha cursado algún grado de la educación primaria. El 50% de las familias es producto de uniones libres y la tasa de crecimiento poblacional, alcanza 2.4%.

En la zona del Proyecto, se levantó una encuesta de agrupaciones estuvieran o no organizados. Los hallazgos mas importantes se refieren a su cantidad, alrededor de 252; a su dispersión, a su atomización, a su débil participación y al desconocimiento de su propia realidad. Las organizaciones se tipifican como asociaciones de productores, centros de madres, clubes de jóvenes, cooperativas, asentamientos tradicionales y asociaciones de regantes.

Del análisis de la encuesta se puede concluir que:

- i. Los productores individuales se encuentran en mejores condiciones económicas y sociales que los miembros de las organizaciones, ya que por su naturaleza y por la cantidad de tierra que poseen, pueden recibir o comprar todos los servicios que requieren tanto para la producción agropecuaria como para satisfacer sus necesidades de tipo personal.
- ii. Las políticas del Estado Dominicano no han llenado las expectativas de los pobladores de la zona, quienes han tenido que acudir a organizaciones no gubernamentales para buscar solución a sus problemas mas prioritarios.
- iii. La falta de tierras, la ausencia y/o la insuficiencia del crédito, los problemas de comercialización debido a la falta de planificación agrícola, la falta de asistencia técnica, así como la debilidad y atomización de las organizaciones de productores, son factores a superar, pues atentan contra el desarrollo de la zona del Proyecto.

B. Acciones propuestas

Para definir las acciones propuestas se partió del hecho de que en la zona del Proyecto existen tres grandes elementos de organización primaria, que son: i. los productores de la zona irrigada, ii. los productores de la cuenca media que producen en secano, principalmente, iii. los productores de la cuenca alta con la vocación productiva de las tierras es ganadera y forestal.

La propuesta se centra en la capacitación de los productores como actividad imprescindible para concretar la organización social en el marco de la sostenibilidad de los recursos naturales renovables. En ese sentido, se propone el fortalecimiento de las organizaciones existentes, así como la promoción de 43 nuevas organizaciones integradas por hombres, mujeres y jóvenes. Estas organizaciones se dedicarán a la prestación de servicios, a la producción de insumos intermedios ó producción especializada en pequeña escala, a la intermediación y a la incorporación de mujeres y jóvenes a las actividades productivas con el propósito de que participen real y efectivamente en el desarrollo socio-económico y logren adecuadamente su igualdad social.

El programa de capacitación incluye, jornadas de concientización sobre el papel de la mujer, instrumentos para la parte técnica, gerencial y administrativa de los proyectos productivos, así como las distintas modalidades de organización para la capacitación de los miembros de acuerdo al tipo de actividad a que van a dedicarse.

C. Costo y financiamiento

El costo de las actividades propuestas, es de US\$979,540.10, monto del cual 18 % corresponde a equipo, y maquinaria, 3.2% a vehículos, 46% a gastos de personal y de operación.

D. Organización institucional

Para lograr que las actividades se realicen como han sido planteadas, se propone la creación de una unidad de apoyo en capacitación, integrada por especialistas en organización y capacitación de productores, quienes serán asesorados inicialmente por un consultor internacional en técnicas de capacitación.

E. Ejecución

Para la ejecución de las actividades propuestas deberá elaborarse términos de referencia para la contratación de personal técnico, tanto para prestar servicios en el Proyecto, como para participar en la promoción y capacitación de los miembros de las organizaciones, así como en las asesorías que estas demanden.

F. Justificación

Las acciones propuestas contribuyen real y efectivamente a la organización y capacitación de los beneficiarios del Proyecto, ya que desarrollarán capacidades productivas y gerenciales que les permitirán participar de forma autogestionaria en la ejecución y posterior administración del Proyecto.

La constitución de asociaciones de regantes, fuertes y capaces, son una garantía para el manejo y operación de los sistemas de riego. Estas asociaciones serán las encargadas de mantener en buen estado los canales y de establecer las tarifas adecuadas para autofinanciar la operación de los sistemas de regadío.

La constitución de las organizaciones de regantes, de base e intermedias, en el área del Proyecto, crearán una base social bien estructurada que permitirá la participación de la población en las actividades socio-económicas de la zona.

La formación de organizaciones de base e intermedias en las cuencas alta y media, algunas de las cuales se dedicarán al fomento de viveros agroforestales, contribuirá a la solución del problema ambiental así como la resolución de necesidades básicas para mejorar sus actuales estándares de vida.

I. INTRODUCCION

A. Antecedentes Generales

Desde la década de los 70 el Estado Dominicano ha estado realizando una serie de inversiones en obras hidráulicas en el Municipio de San Juan de la Maguana y áreas aledañas, con el propósito de irrigar el Valle de San Juan de la Maguana y elevar la productividad de los cultivos establecidos en la zona y mejorar la rentabilidad económica de los productores.

La concentración de la propiedad de la tierra ha traído como consecuencia el que en las cuencas alta y media del Valle de San Juan hayan ocurrido depredaciones de los recursos naturales, que han estado afectando la vida útil de las obras de infraestructura hidráulica, y que han impedido que los retornos económicos se generen de acuerdo a la programación establecida.

Por las razones ya expuestas, es importante señalar que, para cualquier proyecto a implementarse en San Juan de la Maguana deben considerarse dos aspectos fundamentales: i. la participación de las organizaciones de productores en la ejecución y administración de proyectos y ii. el buen uso y manejo de los recursos naturales.

B. Desarrollo de Actividades

El equipo profesional a cargo de la consultoría en Organización Social para el Desarrollo, realizó en San Juan de la Maguana zona del Proyecto, una primera reunión con la participaron más de 150 dirigentes y miembros de las asociaciones de productores, incluyendo unas 30 organizaciones de mujeres y 12 de jóvenes.

Los participantes expusieron sus necesidades y contaron sus experiencias, lo que permitió, conocer sus inquietudes. En la reunión, de un día de duración, sin límite de tiempo para las intervenciones de los asistentes, la consultoría pudo determinar cuales eran los problemas prioritarios en el área de influencia del Proyecto.

En orden de importancia se mencionan los principales problemas: i. Tenencia de la tierra, ii. Preservación de las cuencas, iii. Comercialización, iv. Debilidad de las organizaciones, v. Ausencia de servicios sociales, crédito, vi. Participación campesina, vii. Ausencia de caminos vecinales, viii. Ausencia de programas de capacitación, ix) Dispersión de las organizaciones, x) Construcción de nuevas presas, xi. Problemas de la Presa de Sabaneta, xii. Terminación de los canales existentes, xiii. Construcción de nuevos canales, xiv. Ausencia Proyecto de mujeres, xv. Ausencia de agroindustrias, xvi. Obras complementarias sistemas de riego, xvii. Investigación de cultivos, xviii. Ausencia proyectos de jóvenes

La conciencia y el conocimiento de su propia realidad quedó de manifiesto en estas prioridades, que fueron validadas mas tarde por el equipo profesional de la consultoría.

Basado en los resultados de esta primera reunión, la consultoría consideró importante la aplicación de una encuesta en el área de influencia del Proyecto, con el propósito de conocer los aspectos relacionados con la parte institucional, organizacional y administración, así como la existencia de servicios comunitarios en el área del proyecto.

II. MARCO DE REFERENCIA

A. Caracterización de la Población Rural Dominicana.

1. Factores Demográficos

La población dominicana ha seguido un movimiento que se puede caracterizar por altas tasas de crecimiento y una significativa migración rural-urbana. En general el incremento poblacional, que en la década de los sesenta se estimó en 3.6%, ha ido declinando hasta 2.4%.

La mortalidad dominicana ha disminuido sustancialmente, mientras en 1950 se estimaba la tasa bruta de mortalidad en 20.3 por mil, en 1980 había bajado a 8.3 por mil; y la esperanza de vida al nacer, de 43 años, al inicio del período y en el quinquenio 1975-1980 había llegado hasta los 61 años.

La fecundidad durante los años sesenta era bastante alta, estimándose la tasa bruta de fecundidad entre 45 y 50 nacidos vivos por mil habitantes y un promedio cercano a siete hijos por mujer en edad fértil. Según estudios para 1980, la fecundidad habrá disminuido a 35 nacidos por mil habitantes y un poco más de cuatro hijos por mujer al final del período reproductivo.

La migración tanto interna como externa, afecta fundamentalmente a la población rural, que ha ido disminuyendo a favor de las concentraciones urbanas y más recientemente, hacia otros países, especialmente los Estados Unidos.

La migración rural-urbana se ha dirigido principalmente a la capital Santo Domingo. En efecto, el 67.6% de los migrantes registrados en zonas urbanas en 1981, se encontraban radicados en la ciudad capital, y dos tercios de los que se habían trasladado a Santiago provenían de la zona rural.

La población femenina y la más joven muestran las mayores tendencias migratorias. Según estudios realizados, el 57 por ciento de los migrantes en Santo Domingo y Santiago corresponden al sexo femenino y alrededor del 80% se trasladaron a estas ciudades antes de cumplir los 25 años.

2. Condiciones de Vida.

La vivienda rural dominicana en general es construida por quienes la habitan, con materiales rústicos y en muchos casos precarios y perecederos. Sólo el 5.4% de la vivienda rural es adecuada.

En la mayoría de los casos se compone de dos dormitorios y una sala-comedor, con un espacio abierto en el patio, a veces rústicamente techado, que sirve de cocina y lugar de reunión familiar.

Agua Potable. Sólo el 32% tiene acueducto y el 39% de la población se abastece de agua de los ríos, arroyos ó manantiales. De los que reportan tener acceso al agua suministrada por los acueductos, el 54% dijo tener llave y de éstos el 64% cuenta con instalaciones dentro de la casa.

Alumbrado de la Vivienda. El 36% tiene acceso a los servicios de la Corporación Dominicana de Electricidad y el 61% utiliza gas kerosene como alumbrado de la vivienda. Un 2% dijo tener planta eléctrica propia.

Combustible. El 67% de la población utiliza la leña para cocinar, el 22% utiliza carbón vegetal, solo el 9% utiliza gas envasado en cilindros y el 2% estufa eléctrica.

3. Situación Social

De los jefes de hogares, el 86% tiene más de 30 años y de éstos el 55% oscila entre 30 y 54 años de edad. El 24% sobrepasa los 60 años y sólo el 11% tiene menos de 29 años. Esto permite inferir que aún en la zona rural, la población más adulta mantiene el control familiar.

El analfabetismo, es muy alto, con un 37% entre la población de más edad. En efecto sólo el 6.9% de la población hasta los 29 años no sabe leer ni escribir. Entre las edades de 30 a 59 años, el analfabetismo alcanza el 19%.

En relación a la ocupación, el 69% efectúa labores agropecuarias solamente, el 22% hace trabajos no agropecuarios y el 9% ambas actividades. En relación a la estratificación por edades, el 60% de los que tienen 29 años ó menos y el 79% de los de más edad trabajan en agropecuaria. De los que se dedican a las actividades no agropecuarias el 21% son mujeres.

La tenencia de la tierra, se caracteriza por la existencia del minifundio y del latifundio. Los que trabajan la tierra por cesión llegan a un 16%, de los cuales, un 10% la tienen por cesión total sin retribución alguna al propietario y, un 6% a medios. De éste porcentaje el 2.5% paga en dinero y el 3.5% en productos.

4. La Fuerza de Trabajo Femenina en la R.D.

Los años 80 significaron, para muchos, la década perdida de América Latina y el Caribe, debido a la profundidad y a la duración de la crisis económica que representó un retroceso de magnitud para casi todos los países de la región.

Para la CEPAL (1988), la crisis afectó sobre todo a las mujeres, por las dificultades para encontrar trabajo remunerado, por las altas tasas de cesantías que afectaron a hombres y mujeres de los sectores pobres y porque además repercutió en la vida familiar, en las tareas domésticas diarias y en la carga del trabajo doméstico.

La situación económica de la década anterior parece también haber afectado más negativamente a los hogares con jefatura femenina, los que, según diferentes estudios, se han incrementado de manera significativa (BID 1991). En general, los ingresos de los hogares con jefatura femenina son más bajos porque las mujeres jefes de hogar perciben en promedio menores ingresos que los hombres jefes de hogar.

La crisis también ha comprometido la formación y el desarrollo de los niños, al punto de que una de las consecuencias más negativas de la situación de pobreza que predomina en los hogares encabezados por mujeres, se relaciona con las condiciones de vida que pueden proporcionar a sus hijos.

B. Antecedentes de las organizaciones de San Juan de la Maguana

Las primeras organizaciones campesinas en San Juan de la Maguana, surgen en 1962 con la formación de la "Asociación San Juan Bautista" que llega a constituirse en una organización jurídica con la ayuda de Cáritas Dominicanas y el Servicio Social de Iglesias Dominicanas. Dos años más tarde se forma la "Asociación Maguana", se ubica junto con la anterior en la Sección Maguana del Municipio de Juan de Herrera. Estas dos asociaciones surgen con el objetivo de agrupar productores para labores de convite, como la rehabilitación de caminos de penetración en la propia comunidad.

En 1972 se inicia un fuerte proceso de organización campesina en la zona, motivado por la construcción del canal de riego J.J. Puello, y la promulgación de leyes agrarias que afectaban la propiedad privada.

La Iglesia Católica a través de un centro de capacitación ubicado en Las Matas de Farfán, y construido por los campesinos de la zona, influyó notablemente en la formación de asociaciones de productores a través de las actividades de capacitación que se realizaban en dicho centro.

La presión generada por los grupos campesinos organizados, obligó a las autoridades del Instituto Agrario Dominicano (IAD) a realizar, en 1974, el primer asentamiento campesino en San Juan de la Maguana llamado AC-118, en terrenos comprados por el Gobierno Dominicano a particulares. Con base en los mismos, se formaron dos asociaciones de parceleros para realizar las labores agroproductivas, y defender sus derechos.

En abril de 1975 y para mitigar las demandas de las asociaciones, se realiza el primer asentamiento campesino originado por la "Ley de Cuota Parte", beneficiando a 914 campesinos. En este asentamiento se crearon 6 organizaciones de parceleros, lo que dio origen más tarde, a la formación de una organización de segundo grado llamado Frente de Parceleros de la Reforma Agraria.

La formación de grupos organizados de campesinos y productores en San Juan, continuó creciendo y desarrollándose, principalmente en el Valle, específicamente en las comunidades de La Herradura, la Cana de Guazumal, Sabaneta, Maguana y Hato Nuevo.

Más tarde surgen organizaciones campesinas por el desalojo masivo que se produjo entre los habitantes de la Sección Sabaneta y el Parque José del Carmen Ramírez, a raíz de la construcción de la Presa de Sabaneta. Los campesinos comenzaron a emigrar a otras comunidades del valle y se asociaron para reclamar los derechos del territorio perdido y solicitar tierras donde ubicar sus familias de una manera permanente. En esta movimientto participaron activamente las mujeres de la zona que se vieron afectadas por el rompimiento de la unidad familiar.

En 1974 surgen en el valle de San Juan, las organizaciones de segundo grado, formadas por asociaciones campesinas; la primera, llamada Junta Oeste de Pedro Corto, compuesta por 30 asociaciones campesinas. La segunda, denominada Junta Norte de San Juan, que incluía las asociaciones de las comunidades vecinas a Juan de Herrera y algunas comunidades aledañas e integrada por 38 asociaciones. La tercera, llamada la Junta

Sur, formada por 30 organizaciones ubicadas en las comunidades de La Culata, Pueblo Nuevo, Sabana Alta y Cuenda.

Los objetivos de estas organizaciones eran los siguientes:

- i. Obtener crédito agrícola;

- ii. mejorar los precios para los cultivos, especialmente maíz y guandul y
- iii. luchar por la asignación de tierra.

En 1979, con el surgimiento de un nuevo gobierno se reinicia el proceso de formación de asociaciones campesinas y surge una estructura de tercer grado que se llamó el Bloque de Juntas de Asociaciones del Suroeste, integrado por juntas campesinas de diferentes comunidades de la provincia de San Juan y que da origen más adelante al Movimiento Campesino Independiente (MCI., el cual consistiría más tarde en la principal fuerza organizada de la zona rural en el país.

En ese año de 1979 se inicia una manifiesta divergencia en la dirección del movimiento organizado, que comienza en la Celba de Pedro Corto y se expande por todo el Valle de San Juan. Esta divergencia ocurre principalmente por los conceptos ideológicos impuesto al MCI, que algunos consideraban debía mantenerse sin ningún tipo de intervención política partidista.

El movimiento campesino continuó su proceso hasta enero de 1981 cuando nuevamente se reinician las demandas por la modificación de la tenencia de la tierra, actividad que resulta con el asentamiento AC-200, donde se beneficiaron 214 campesinos sin tierra, y se crean seis asociaciones de productores. En 1982 surge el asentamiento campesino AC-221 San Juan Bautista y se reubican 90 campesinos en el Proyecto Magueyal.

Más adelante (1984), surge en el Valle de San Juan una nueva organización de segundo grado, denominada Confederación de Campesinos Dominicanos (CONFACAD). Según sus miembros directivos esta organización tenía como objetivo la obtención de parcelas del Instituto Agrario Dominicano (IAD). De su seno surgió la Federación Francisco del Rosario Sánchez ubicada en el área del proyecto y con gran influencia en los organismos rurales. En el año de 1986, el IAD realiza un nuevo asentamiento campesino el AC-330, para beneficiar a 308 campesinos.

Los medianos y grandes productores del Valle de San Juan de la Maguana no han estado ausentes del proceso de organización que se había generado en toda la zona y en ese sentido surge en julio de 1981 la Asociación de Ganaderos del Valle, la cual agrupa a 120 ganaderos de la zona. En ese mismo tenor surge en abril de 1985 la Asociación de Productores Agrícolas de San Juan que agrupa en su seno a 140 productores. Finalmente, en enero de 1989 se fundó la cooperativa El Campesinito, la cual se dedica a la producción de granos, semillas y a la venta de servicios agropecuarios.

C. Caracterización de los Productores del Area del Proyecto

1. Las Organizaciones de Productores.

a. Aspectos Institucionales.

La cantidad de organizaciones de productores en el área de influencia del proyecto PRODAS es de 252, incluyendo las de base, las de segundo grado y las de tercer grado. El número de productores en las asociaciones de base es de 8,387 y en las de segundo grado es de 16,871. De las 252 organizaciones, 102 se encuentran en la cuenca baja, 144 en la cuenca media y 2 en la cuenca alta. Las otras 4 están en la ciudad de San Juan de la Maguana. (Ver Cuadro 1, Anexo 1).

Las 252 organizaciones de productores se distribuyen en la siguiente manera: 200 son asociaciones de productores con un total de 6,746 miembros, de los cuales 1,269 son mujeres; 26 tienen la categoría de centro de madres, con una membresía de 537; 9 están constituidas por clubes de jóvenes, con un total de 296

miembros, de los cuales son 66 mujeres jóvenes y 54 adultos; 2 son cooperativas con 165 miembros; 5 son asentamientos campesinos con 142 miembros, de los cuales 30 son mujeres y 8 jóvenes; y 10 son organizaciones de cualquier tipo no incluido dentro de las categorías que hemos mencionado. En la zona existen 19 organizaciones exclusivamente de mujeres con un total de 508 miembros. También existe una asociación de regantes que tiene el 7% de mujeres alrededor de 112. (Ver Cuadro 2, Anexo 1).

La definición de cada uno de los diferentes tipos de organizaciones sería:

- i. **Asociaciones de Productores:** Compuesta por campesinos con o sin tierra que se asocian para la resolución de algún problema específico, ya sea referente a la producción y/o obtención de tierra para el trabajo. Sus miembros pueden ser hombres adultos, mujeres y jóvenes.
- ii. **Centros de Madres:** Es una asociación de mujeres, por lo regular madres solteras, en su mayoría cabezas de familia, que se asocian para la consecución de algún proyecto productivo para generar ingresos. Por lo regular esos proyectos son de costura, manualidades y/o artesanía.
- iii. **Clubes de Jóvenes:** Es la asociación de jóvenes de ambos sexos con el propósito de lograr propósitos culturales, recreativos y/o deportivos.
- iv. **Asentamientos Tradicionales:** Es la asociación de beneficiarios de la reforma agraria tanto hombres, mujeres y jóvenes. pertenecientes a un mismo asentamiento campesino, que se unen para resolver problemas comunes relacionados principalmente con la producción.
- v. **Cooperativas:** Integrados por hombres adultos, mujeres y jóvenes, y estructurados de acuerdo a la doctrina del cooperativismo tradicional. Pueden ser de servicios, de producción, etc.
- vi. **Asociación de regantes:** Es la asociación de usuarios del riego pertenecientes a un mismo canal, por lo regular un lateral del canal lateral del canal principal. Sus miembros son hombres y mujeres productores.

El grado de organización de las asociaciones de productores en el área de influencia del Proyecto puede observarse en el Cuadro 4, Anexo 1. El 85% de las organizaciones han elaborado y aprobado sus estatutos, 30 organizaciones son de mujeres, lo que refleja una clara conciencia de los miembros de estas organizaciones. Este instrumento, los estatutos, es el que norma todas las actividades que realiza cada organización, ya que en el mismo se consignan los objetivos, naturaleza, duración, componentes de la directiva, formas y frecuencia de reunión de los distintos tipos de asamblea, así como los demás asuntos internos que deben intervenir en la vida de cada asociación.

Sin embargo, sólo 21 organizaciones de las que tienen estatutos han logrado su incorporación legal, es decir, tienen personería jurídica, de los cuales sólo una es de mujeres. Para obtener personería jurídica, es necesario cumplir una serie de requisitos y elevar una solicitud al Poder Ejecutivo, vía la Procuraduría General de la República. (Ver Cuadro 5, Anexo 1).

En cuanto a su distribución, las organizaciones presentan la siguiente situación; el 75% están formadas por agricultores adultos, el 4% por jóvenes, 18% por mujeres y el 3% por profesionales agropecuarios y técnicos. (Ver Cuadro 6, Anexo 1). Es importante señalar, el alto porcentaje de organizaciones de mujeres.

La fortaleza de las organizaciones de productores puede medirse entre otras cosas, por el grado de organización interna que tengan. Por esta razón se investigó los diferentes tipos de comités que funcionan en las organizaciones objeto de esta caracterización. El mayor número de organizaciones, 166 en total, tienen un comité de vigilancia.

Los comités de educación existen en 91 de las organizaciones, lo que refleja sin lugar a dudas, un esfuerzo de superación extraordinario de parte de los miembros de las asociaciones. Estos comités son los encargados de gestionar, preparar y lograr que se realicen en el seno de las organizaciones, actividades de educación formal e informal, personal y comunitaria para sus miembros.

Los comités de crédito fueron formados en 83 organizaciones, de los cuales 9 son mujeres. Los comités de mercadeo y de producción aparecen en 35 y 28 organizaciones respectivamente, lo que puede ratificar el hecho de que gran parte de las asociaciones de productores no tienen tierra. (Ver Cuadro 6a, Anexo 1).

En la Provincia de San Juan de la Maguana, existen organizaciones de segundo y tercer grado, a las cuales están afiliadas la mayoría de las organizaciones ubicadas en el área de influencia del Proyecto. En efecto, el 95% de las organizaciones están afiliadas a diferentes Federaciones o Juntas. De las organizaciones de segundo grados dos son de mujeres; la Federación de Mujeres Campesinas y la Federación de Mujeres Anacaona (Ver cuadros 7 y 8, anexo 1).

b. Tenencia de la Tierra

Una cuestión importante a considerar en el análisis de las organizaciones de productores, es el problema de la tenencia de la tierra, aspecto considerado prioridad por los asociados, en las reuniones celebradas por el equipo profesional de la consultoría. La encuesta reveló que el 53% de las organizaciones poseen tierra. (Ver Cuadro 9, Anexo 1). Sin embargo, si analizamos el Cuadro 10, Anexo 1, podemos darnos cuenta de que sólo 13 asociaciones tienen tierras en calidad de propietarios. 25 asociaciones tienen tierra arrendada con pago en efectivo, 4 asociaciones bajo el sistema de aparcería, 19 tienen tierras ocupadas, 48 cedidas por el IAD, 31 organizaciones tienen tierras comuneras y 18 poseen tierra bajo otras categorías o formas de tenencia.

Es importante señalar que de 34,648 de tierra que utilizan las organizaciones ubicadas en el área de influencia del proyecto, sólo 3,010 Ha. son de propiedad de las organizaciones, lo que plantea un serio problema de tenencia de la tierra, principalmente en lo que respecta a la seguridad de permanencia.

Con respecto de la tenencia a la tierra de parte de la mujer, podemos señalar que en la zona de riego (cuenca baja), de un total de 20,132, las mujeres poseen el 7%, es decir, 1,403 Ha. De esa superficie, 1,021.14 Ha. pertenecen a 262 mujeres que tienen títulos de propiedad; 377 son propiedad de 174 mujeres que no tienen

títulos de propiedad y 5 la usufructúan dos mujeres bajo la asignación de parcelas de la reforma agraria.

c. Asistencia Técnica y de Servicios

En cuanto a la asistencia técnica recibida por las organizaciones, podemos señalar que los aspectos donde se ha hecho mayor énfasis son las de: organización campesina, uso de semillas mejoradas, preparación de suelos, uso del agua para fines de riego, comercialización y uso y manejo de agroquímicos. Otros aspectos, incluidos también en la asistencia técnica son los de crédito, maquinarias y equipos agrícolas, así como gerencia y administra. (Ver Cuadro 12, Anexo 1). El cuadro señala, que el 50% de las organizaciones han recibido asistencia técnica, lo que se traduce en bajos rendimientos en los respectivos cultivos y baja rentabilidad para los productores organizados.

Las organizaciones manifestaron los distintos tipos de problemas que les afectan a ellas y a las comunidades donde se encuentran ubicadas y que le impiden desarrollarse con normalidad. Los problemas mencionados con mayor frecuencia son los siguientes: Comercialización, crédito, asistencia técnica, transporte, capacitación, caminos, falta de tierra, tienda de insumos y otros. (Ver Cuadro 13, Anexo 1).

El grado de conciencia de las organizaciones sobre la importancia del riego en la rentabilidad de los cultivos y como consecuencia en el ingreso de los productores, se manifestó cuando el 95.5% de las organizaciones estuvieron de acuerdo en que sus asociados fueran reubicados, con el propósito de facilitar el riego en la zona. (Ver Cuadro 14, Anexo 1).

Las condiciones de extrema pobreza en que vive la familia rural dominicana debido fundamentalmente a los bajos ingresos y a una carga familiar grande, obligan a que todos los miembros de la familia tengan que buscar la manera de realizar trabajos fuera de la casa. La participación familiar es uno de los elementos importantes que inciden en las labores agroproductivas, principalmente en las unidades de producción de tamaño pequeño. En efecto, de las 135 organizaciones que poseen tierra, 132 respondieron que la familia participa en labores agropecuarias (Ver Cuadro 16, Anexo 1).

La mujer campesina dominicana a pesar de una tradición arraigada que la conmina a permanecer en el hogar para encargarse de los quehaceres domésticos y la educación de los hijos, ha tenido que abandonar el hogar para participar en labores agroproductivas como una forma de poder aumentar los ingresos familiares que le permitan mitigar sus necesidades básicas. Esto se refleja claramente en el área de influencia del Proyecto donde las mujeres, de 135 organizaciones que tienen tierras, el 98% participan en las labores de producción.

La mujer campesina dominicana no sólo trabaja en las labores agroproductivas, sino que también lo hace en todo el proceso de la producción, como puede verse en el Cuadro 18, donde se consignan que las mujeres asociadas en 108 organizaciones participan de todo el proceso de la producción; las mujeres de 28 organizaciones participan únicamente en las labores de cosecha y las mujeres de 22 organizaciones trabajan en las labores de siembra. Sólo las mujeres

organizadas en 10 asociaciones trabajan en labores de comercialización de la producción, lo que refleja un alto grado de especialización de la mujer campesina.

Las mujeres campesinas organizadas en el área de influencia del Proyecto han demostrado una alta eficiencia en la elaboración de proyectos y en la obtención de financiamiento para los mismos. En un país como la República Dominicana, que el financiamiento es una de las variables que tiene que ver con la producción que menos llega a la zona rural, resulta impresionante que 28 organizaciones en las que participan mujeres representando el 21.05% del total, hayan recibido financiamiento para los distintos proyectos. (Ver Cuadro 19, Anexo 1).

Las condiciones imperantes en la zona rural donde se nota la ausencia de necesidades básicas tales como la educación formal e informal, las oportunidades de trabajo productivo en otras áreas que no sean las agrícolas, obligan a los jóvenes campesinos a buscar trabajo en las actividades que realizan las organizaciones de productores de las cuales sus padres son asociados. Es por ello que en 135 asociaciones que tienen tierra y realizan actividades agroproductivas, en 125 de ellas, es decir, el 92.6% de los jóvenes participan en las labores agroproductivas. (Ver Cuadro 20, Anexo 1). Los jóvenes participan en todo el proceso de producción en 95 de las organizaciones, lo que representa el 76% del total. En la cosecha participan jóvenes de 21 organizaciones y en la comercialización de la producción participan jóvenes de seis organizaciones. (Ver Cuadro 21).

Ahora bien, los jóvenes no sólo participan en las labores agroproductivas relacionadas con las organizaciones sino que muchos lo hacen fuera de las organizaciones como se señala en el Cuadro 22, donde podemos ver que jóvenes pertenecientes a 229 organizaciones trabajan en labores propias de comercio, mientras que jóvenes de 30 organizaciones trabajan en labores agroproductivas en sus propias parcelas y jóvenes de 24 organizaciones realizan actividades en artesanías.

El Cuadro 26, Anexo 1, presenta los resultados encontrados en relación a servicios de educación y generales y 198 comunidades cuentan con escuelas a nivel primario, mientras que en 80 comunidades existen escuelas a nivel intermedio y sólo en 41 comunidades, educación secundaria. Las comunidades donde se encuentran ubicadas 145 organizaciones están dotadas de agua potable; en comunidades donde se ubican 92 organizaciones hay dispensario médico y en 166 existen letrinas.

d. Capacitación

La formación de los miembros de las organizaciones de productores es fundamental para la permanencia de la asociación, para su inserción en el proceso de desarrollo socioeconómico y para su participación en la administración y ejecución de cualquier proyecto de desarrollo. En ese sentido, se determinó conocer algunos aspectos relacionados con la capacitación de los diversos estratos que componen las organizaciones de productores. Los Cuadros 27, 28, 29 y 30 del Anexo 1, presentan los hallazgos en todo lo relativo al problema de capacitación.

En efecto, sólo 97 organizaciones que representan el 38.5% del total habían participado en algún tipo de capacitación, lo que denota una ausencia significativa en las tareas de formación inherentes a cada organización. Esas 97 organizaciones recibieron capacitación en los siguientes aspectos: organización rural, administración rural, artesanía, uso de maquinarias, administración, crédito, uso de insumos agroquímicos y economía del hogar.

Las organizaciones también manifestaron su opinión en el sentido del tipo de capacitación que les gustaría recibir de acuerdo a sus necesidades y el lugar en que a juicio de ellas debía tener efecto esa capacitación. Las organizaciones consideraron que sus principales carencias están relacionadas con los aspectos de administración rural, administración de empresas, manejo y uso de suelos y agua, transferencia tecnológica, pecuaria, comercialización, recursos naturales y otros. Esta situación hay que tomarla muy en cuenta, a la hora de formular un programa de capacitación para todo el Proyecto.

Con relación al lugar donde debían tener efecto las actividades de capacitación, 245 organizaciones, que representan el 97% del total, manifestaron su deseo de que la capacitación se realizara en su comunidad, mientras que sólo siete (7) organizaciones expresaron que podrían recibirla fuera de la misma.

e. Administración.

El nuevo orden económico y el cambio de política que se han originado en los últimos años en los países desarrollados, han permitido que algunas organizaciones puedan participar directamente en la administración de proyectos productivos, recibiendo financiamiento tanto de entidades internacionales como de entidades nacionales que reciben financiamiento internacional. Esto es muy importante ya que le permite a las asociaciones que realizan este tipo de actividad, desarrollar una capacidad de gestión y una experiencia extraordinaria que redunda en beneficio de las propias organizaciones, de las comunidades donde se encuentran ubicadas y del país en términos generales.

Las organizaciones ubicadas en el área de influencia del proyecto han tenido la oportunidad de participar en la administración de proyectos tanto con financiamiento internacional como con financiamiento de entidades nacionales. (Ver Cuadro 31, 32 y 33, Anexo 1).

En efecto, 38 organizaciones que representan el 15% del total de organizaciones, han participado en administración de proyectos. Las fuentes de financiamiento para esos proyectos fueron por el lado de las entidades nacionales las siguientes: La Oficina de Desarrollo de Comunidad, la Fundación de Desarrollo Comunitario, Secretaría de Estado de Agricultura, Banco Agrícola de la República Dominicana, el Banco de Reservas, Cáritas Dominicana, Sociedad Industrial Dominicana y otras instituciones.

En lo que respecta a las instituciones internacionales tenemos que las fuentes de financiamiento han sido las siguientes: Sofonía, Cuerpo de Paz, la Diócesis de Orlando, Trickle-Up y otras.

Uno de los aspectos más importantes en el manejo de una organización de productores es la pulcritud en la administración de los fondos que por diferentes

canales llegan a la asociación. Históricamente hablando, numerosas organizaciones han desaparecido por un manejo inadecuado del dinero de los socios. Por esta circunstancia resulta halagador el hecho de que 218 organizaciones de productores en el área del Proyecto, que representan el 86% del total de organizaciones, llevan un registro contable de todas sus actividades financieras, lo que garantiza la utilización de principios de administración ya conocidos. (Ver Cuadro 34, Anexo 1).

Tradicionalmente, las organizaciones de productores nunca han participado en la formulación, administración y ejecución de ningún proyecto de desarrollo, aunque el mismo vaya a beneficiar a estas organizaciones. Por esta circunstancia la mayoría de los proyectos que se han realizado en la zona rural del país no han cumplido a cabalidad con su cometido o han fracasado totalmente debido a que los beneficiarios no lo han hecho suyo o se han mostrado indiferentes frente a lo que realiza, en la mayoría de los casos, el sector oficial.

Como es natural, esto ha redundado en perjuicio del Estado Dominicano y de los contribuyentes nacionales que son los que pagan en última instancia las grandes inversiones que se realiza para ejecutar proyectos de desarrollo en la zona rural.

En la zona de San Juan de la Maguana, el Estado Dominicano ha realizado una cuantiosa inversión en estructura de riego, que según las organizaciones, no han beneficiado de manera significativa a las mismas. Por esta razón, al plantearse en esta oportunidad la ejecución de un Proyecto de Desarrollo Agrícola Sostenible, esas organizaciones, 252 en total, han manifestado su disposición de participar activamente en su administración y ejecución. (Ver Cuadro 35, Anexo 1).

Las organizaciones de productores no sólo manifestaron su interés de participar en la administración y ejecución del Proyecto, sino que también señalaron en qué podrían participar. En este sentido 123 organizaciones, que representan 49% del total, manifestaron que podrían hacerlo en la administración del proyecto; 109 organizaciones que representan el 33%, en actividades de reforestación; 12 organizaciones, que representan el 5% en crédito agrícola; 8 organizaciones en labores de capacitación; 6 organizaciones en labores de supervisión. (Ver Cuadro 36).

Las formas como se administre un proyecto de desarrollo agrícola depende mucho de las partes que componen su estructura de dirección. Por eso resultan sumamente interesantes las opiniones de las organizaciones sobre la forma en que debe estar constituida la estructura de administración del Proyecto.

Bajo estas consideraciones, 101 organizaciones, que representa el 41% del total, se manifestaron en el sentido de que el Proyecto debía administrarse a través de una estructura que estuviera compuesta únicamente por representantes de las organizaciones de productores; 71 organizaciones, el 28% del total, opinaron que debía ser a través de un organismo interinstitucional compuesto por representantes de las organizaciones de productores, los organismos públicos del sector agropecuario e instituciones privadas de San Juan de la Maguana; 23 organizaciones, que representan el 9% del total, opinaron que el Proyecto debía administrarse a través de una estructura que agrupe a las organizaciones de productores, al Estado Dominicano y los organismos de cooperación internacional; sólo 5 organizaciones, 2% del total, se manifestaron en sentido de que debía ser a través de representantes de las organizaciones con los organismos de

cooperación internacional, finalmente 52 organizaciones, que representan el 20% del total, opinaron sobre diferentes formas de manejo del proyecto que por su complejidad o ambigüedad no fue posible categorizar. (Ver Cuadro 37, Anexo 1).

f. Los Productores Individuales

Resulta difícil presentar en esta oportunidad una caracterización de los productores individuales, debido al poco tiempo disponible para esta Consultoría. Es imposible efectuar un censo de esos productores, o hacer un muestreo representativo que permita conocer el ambiente en que se desenvuelven las actividades de los productores individuales.

En el aspecto institucional, el agricultor individual no está registrado en ninguna institución del sector agropecuario, lo que impide recabar información sobre los diferentes tipos de servicios agrícolas requeridos. Actualmente, las instituciones del sector público agropecuario prefieren trabajar con asociaciones y no con productores individuales.

En cuanto a la población que representan, los productores individuales, el 61% del total que se encuentran en el municipio de San Juan de la Maguana, están dedicados a actividades agrícolas.

Los productores individuales pequeños tienen dificultad en recibir asistencia técnica, ya que las instituciones oficiales prefieren prestar sus servicios a las asociaciones de productores.

En cuanto al crédito, los medianos y grandes productores individuales, lo reciben de la banca comercial privada y de la banca de desarrollo, debido fundamentalmente al tipo de garantía que éstos pueden ofrecer. Los pequeños productores individuales también tienen problemas en la obtención de los créditos para la producción y sólo pueden conseguirlo ocasionalmente de la banca oficial.

Finalmente, los productores individuales no son tomados en cuenta en las comunidades en las cuales residen, para participar en proyectos comunitarios, ya que estas actividades se reservan principalmente a los productores organizados.

D. Políticas Gubernamentales

En la zona del proyecto el Gobierno Dominicano ejecuta una política relacionada con el sector agropecuario a través de las instituciones que componen el sector público agropecuario, que se traducen en una serie de acciones que tienden a beneficiar a los pobladores de la zona.

El Instituto Nacional de Recursos Hidráulicos (INDRHI) ha estado formando asociaciones de regantes, a través de la oficina de riego de Sabaneta, particularmente en coordinación con las asociaciones de productores en la limpieza de canales de la zona.

El Instituto Agrario Dominicano, asigna parcelas de tierra a campesinos que no la poseen mediante la aplicación de las leyes agrarias que tienen que ver con esa materia en particular. El Instituto de Desarrollo y Crédito Cooperativo, ha estado tratando de formar algunos grupos cooperativos en esa zona.

El Banco Agrícola de la República Dominicana suministra financiamiento a los productores de la zona para los diferentes cultivos que allá se fomenta.

Como pudo verse en la caracterización de los productores de la zona, las acciones derivadas de las políticas gubernamentales no cubren la demanda de necesidades tanto en lo que respecta a la organización, capacitación, producción y necesidades básicas de los posibles beneficiarios de este proyecto, lo que se traduce naturalmente en una situación de pobreza que impide que esos pobladores se incorporen adecuadamente al proceso de desarrollo socioeconómico nacional.

E. Instituciones Públicas y Privadas Involucradas.

Como se presentó en la caracterización de los productores de la zona, las instituciones del sector público que actúan en el área son: la Secretaría de Estado de Agricultura, el Instituto Agrario Dominicano, el Instituto Nacional de Recursos Hidráulicos (INDRHI), el Banco Agrícola de la República Dominicana, el Instituto de Estabilización de Precios, la Secretaría de Estado de Obras Públicas, la Oficina Nacional de Desarrollo de la Comunidad y el Instituto Nacional de Aguas Potables y Alcantarillado.

En cuanto a las instituciones del sector privado, podemos señalar: la Fundación Dominicana de Desarrollo, que ofrece servicios de crédito a pequeños artesanos; Cáritas Dominicana, que coordina actividades con organizaciones campesinas para la obtención de alimentos y medicinas; el Servicio Social de Iglesias, que realiza actividades de coordinación con grupos campesinos para la construcción de estanques para liberar alevines; Alfalit Dominicana, que realiza actividades educativas para adultos y financia a grupos de mujeres que realizan proyectos productivos para la cría de caprinos; FUNDEJUR, que ofrece capacitación en técnicas de la producción a pequeños productores y también oferta financiamiento mínimo a jóvenes para actividades de horticultura; CEDOIS, que ofrece asesoría para la obtención de financiamiento de proyectos a organizaciones no gubernamentales, principalmente con fondos internacionales.

Finalmente, en San Juan de la Maguana, existen nueve (9) bancos comerciales que ofrecen financiamiento a medianos y grandes productores y otras instituciones privadas que tienen que ver con la provisión de insumos y servicios para la producción.

F. Conclusiones

Los principales problemas que impiden o retrasan el desarrollo sostenible de la zona tiene que ver con la falta de capacitación y la debilidad institucional de las organizaciones de productores, así como la dispersión y atomización de éstas, lo cual impide la adecuada participación de la población en la toma de decisión y en el planeamiento de las actividades que tienen que ver con el desarrollo de área.

La falta de tierras para los pobladores de la zona y la forma precaria en que la tienen algunos, también representan un obstáculo importante ya que impide el que haya una mayor producción en la zona y que puedan realizarse pequeñas inversiones en las parcelas que ayudarían a una mayor productividad de los cultivos.

La falta de crédito o el crédito insuficiente es talvez uno de los problemas que mayor incide en los niveles de pobreza que acusa el área de influencia del proyecto, ya que solamente el Banco Agrícola de la República Dominicana ofrece financiamiento a los pequeños productores.

La comercialización de la producción de la zona, principalmente arroz, habichuela y guandul, es otro de los problemas acuciantes en la zona. Actualmente los productores tienen problemas con

la venta y el precio de la producción de habichuela, lo que está creando una situación de angustia entre ellos. La falta de mercado para la producción y la ausencia de una infraestructura para la comercialización, como por ejemplo, cuartos fríos, completan el panorama sombrío del problema de la comercialización.

El último problema de importancia, es la falta de asistencia técnica que se traduce en una ausencia casi total de generación y transferencia de tecnología, con excepción de leguminosas, que se realiza a través del centro de investigación, situado en Arroyo Loro.

III. LAS ACCIONES PROPUESTAS

A. Estrategia y Dimensionamiento

La estrategia para el desarrollo de la organización de productores en el área del proyecto reconoce que hay tres grandes elementos de agrupación primaria, que son: a) los productores del valle en la zona irrigada, b) los productores de la cuenca media, que es producción en seco principalmente, pero con áreas bajo riego y c) los de la cuenca alta, cuya vocación productiva es ganadera y forestal. El grupo de productores que tienen riego en la zona media a través de un sistema propio, serán considerados en el grupo de productores de zona irrigada,

El análisis de la encuesta aplicada a las organizaciones existentes, permitió elaborar una red de pertenencia con el propósito de revelar los problemas fundamentales, que impiden el desarrollo y la participación de las organizaciones. Los problemas identificados fueron:

- i. crédito inapropiado,
- ii. comercialización Ineficiente,
- iii. tenencia de la tierra precaria,
- iv. falta de capacitación en las áreas importantes para la vida de las asociaciones y
- vi. ausencia de asistencia técnica adecuada.

Aunque en la zona existen 252 organizaciones de productores, que son muy débiles y están atomizadas, está claro que no hay ningún sistema institucional de los beneficiarios del Proyecto que sirva adecuadamente para resolver los problemas mencionados anteriormente y solo en el caso del Lateral Pedro Corto existe una Junta de Regantes, que aunque de reciente formación está colaborando con el INDHRI a gerenciar el servicio de irrigación, y contribuyendo a mejorar la conservación, el mantenimiento y el uso racional de ese lateral por los usuarios del sistema.

Como en el proyecto existen otros componentes que van a plantear alternativas de solución a los problemas de crédito, comercialización, cambio tecnológico y tenencia y ordenamiento de la tierra, la propuesta se centrará en los aspectos de organización y su viabilidad, así como en proponer las necesidades de capacitación como elemento imprescindible para concretar la organización social.

Si bien esta Consultoría no tiene competencia para opinar sobre toda la estructura organizacional que se propondría para el PRODAS, hay que reconocer que para elaborar una propuesta equilibrada se debe partir de algunos supuestos sobre los cuales se fundamentarían las propuestas. La organización que en definitiva surja para el Proyecto, que es competencia de la Consultoría Institucional y la Coordinación General, permitirá reajustar, si es del caso, nuestra propuesta.

Según nuestro criterio, el sistema institucional del PRODAS debe construirse progresivamente alrededor de tres tipos de organizaciones, cada una de las cuales cumple finalidad distinta y se complementan entre sí, tratando de buscar campos de decisión que no se superpongan y hagan realidad la suma de esfuerzos en relación con categorías de problemas y de objetivos, partiendo de lo más simple a lo más complejo. Los tipos de organizaciones serían:

1. **Las organizaciones de base;**
2. **Las organizaciones intermedias; y**
3. **La organización superior o Junta Coordinadora del PRODAS.**

Para las dos primeras la Consultoría presenta forma, estructura y principales funciones (algunas ya experimentadas y probadas en el país, otras sugeridas y a implementarse) . Para la última, se presentan los elementos que no deberían quedar de lado en la Constitución de la Junta Coordinadora del PRODAS, con el objeto que sean considerados o tenidos en cuenta por la Consultoría Institucional.

1. Las Organizaciones de Base

La cuenca irrigada tiene 7364 usuarios de riego distribuidas en tres zonas, la "A", que está en la margen derecha de la cuenca que cuenta con la mejor y más moderna infraestructura de riego, la "B", que está en la margen izquierda de la cuenca del Río San Juan, que es una de las zonas irrigadas más antiguas del país, con instalaciones desarrolladas a través del tiempo aunque con desuniformidad de obras y con organizaciones precarias o incipientes) y; "C") la Zona de riego individual, que ha surgido espontáneamente en algunas áreas de la cuenca media, utilizando tomas directas de los ríos Maguana y San Juan.

La zona "A" tiene 2806 usuarios de riego, y se encuentra subdividida en tres sectores de riego, el A1 (con 1056 productores), el A2 (con 1084) y el A3 (con 666 productores). Estos sectores se subdividen a su vez en 13 subsectores, los que a su vez se subdividen en núcleos de riego.

La zona "B" tiene 2408 usuarios y se subdivide en tres sectores: el B1 (con 398 usuarios), el B2 (con 1496) y el B3 (con 514). Estos sectores se subdividen a su vez en 11 subsectores y estos en un número de núcleos de riego.

La zona de riego individual, la que tiene 2,150 usuarios, que comprende varias micro-zonas, donde la iniciativa individual ha captado aguas de los sistemas existentes y de otras fuentes, construyendo sus propios canales de riego.

La estrategia del proyecto propone comenzar por organizar a los usuarios del riego en el primer eslabón organizativo; los núcleos de riego. Esto permitirá a su vez organizar los comités de riego, los que a su vez, darán paso a la formación en los respectivos sectores de las Asociaciones de Regantes hasta llegar a formar, a partir de allí, una Junta de Regantes en cada zona de riego.

Para las grandes cuestiones vinculadas con el sistema general de riego, como por ejemplo la proporción de aguas de la presa a ser distribuida para electricidad o para riego, el reclamo de grandes o importantes obras que solucionen problemas inmediatos y mediatos, se propone la creación de una Junta General de Regantes, integrada por los máximos directivos de cada Junta de Regantes. Esta sería la máxima jerarquía de la organización de los regantes.

La propuesta de la organización social para las cuencas Media y Alta. incluye el desarrollo y la promoción de tres tipos de organizaciones de productores, así como de pobladores de los pequeños núcleos urbanos del área del proyecto, aunque estas organizaciones propuestas no son exclusivas ni excluyentes y son aplicables también a las zonas irrigadas:

- i. Las organizaciones de prestación de servicios a la producción como la organización de servicios de clasificación, empaque, y transporte de productos zonales; la organización de grupos o consorcios para el mantenimiento de canales de riego y caminos vecinales; la organización de grupos de desarrollo de agroindustrias primarias y de transformación básica de productos agrícolas, forestales y artesanales; la organización de grupos o consorcios de desarrollo de viveros forestales y brigadas de reforestación y mantenimiento del bosque joven y la organización de grupos o consorcios de jóvenes entrenados para atender la sanidad animal y vegetal; organización de grupos o consorcios de jóvenes habilitados y capacitados para ser tractoristas y expertos en el manejo de maquinarias, así como de elementos de transporte y servicios similares y organización de grupos o consorcios de jóvenes habilitados para desarrollar tareas en las construcciones rurales básicas e instalaciones rurales.**
- ii. La organización de grupos o consorcios de producción de insumos intermedios o productos especializados en pequeña escala, como la organización de consorcios o grupos especializados en la producción de forrajes y alimentos para animales en la producción y recolección de leche de cabra y de vaca, destinada a industrias en la producción de porcinos, aves, conejos, abejas y otros animales menores para la cría de peces, ranas y camarones en aguas de la presa**
- iii. La organización de grupos o consorcios para mejorar el bienestar social de los pobladores de las cuencas media y alta, como juveniles para la alfabetización de adultos, clubes creativos y culturales y de recreación sana, organizaciones y/o grupos capacitados para fomentar los servicios esenciales.**

2. Las Organizaciones Intermedias

La importancia de las organizaciones intermedias radica en el hecho de que las organizaciones de base están diseñadas para atender cuestiones de organización eminentemente productiva y de escala a nivel de empresas, sean ésta individuales o colectivas (como por ejemplo un núcleo de irrigantes, una Junta de Regantes, una cooperativa o un grupo de servicios). Lograr que las organizaciones de base funcionen eficientemente requiere de un tipo de esfuerzo particular y una capacitación especial, que está determinado y adaptado a las propias funciones de cada tipo de empresa agropecuaria o forestal.

Las organizaciones intermedias están pensadas para operar en otro plano en el cual la fuerza colectiva tiene mucha importancia para atender conflictos o situaciones en los cuales todo un subsector sufre frente a otros subsectores, o frente al resto del país. En otras palabras, las organizaciones intermedias sirven para encauzar mejor la acción colectiva y la fuerza que otorga la organización, para encontrar soluciones factibles antes que los problemas hagan crisis, o para atender cuestiones como la apertura de nuevas fronteras económicas mediante la estructuración de nuevos campos de producción, industrialización, conquista de nuevos mercados, etc. Es importante la incorporación de la mujer y de los jóvenes en este tipo de organizaciones.

La Consultoría de Organización Social, propone que el PRODA debe fomentar el desarrollo de dos tipos de organizaciones intermedias:

- i. **Las organizaciones por producto cuyo fin principal es operar en algo parecido a lo que sería una "cámara" con la característica que no es de comercio sino que es un ámbito de negociación en la cual se traten cuestiones entre productores, transformadores y comercializadores de un producto en particular: arroz, habichuelas, ganado, leche, etc., en la zona del Proyecto.**
- ii. **Las organizaciones especializadas en la prestación de servicios tales como el financiamiento, la maquinaria agrícola, el transporte y la mano de obra. Este grupo de organizaciones tiene dentro de sí una amplia gama del tipo organizativo; pueden ir desde una cooperativa de crédito hasta la creación de una entidad reguladora del mercado del trabajo. Lo importante es que el PRODAS contribuya a su desarrollo aportando conocimientos organizativos y gerenciales, facilitando su formación, y dando seguimiento a su desarrollo.**

Entre las organizaciones intermedias de prestación de servicios, se propone el desarrollo de entidades que cubran las siguientes áreas:

- i. **Consorcios o grupos de asesoramiento legal que desarrollen trabajos en cuestiones de titulación y de acceso a la tierra, asesoramiento para resolución de conflictos del trabajo, asesoramiento en cuestiones de incorporación legal de asociaciones y cooperativas, y asesoramiento en cuestiones de contratos de toda naturaleza. Estos grupos operarían en el marco legal vendiendo sus servicios como si fueran bufetes de abogados, que por otra parte, deben ser profesionales preferentemente radicados en la zona del PRODAS.**
- ii. **Consorcios o grupos de servicios contables y auditoría a nivel de empresas y productores cuya finalidad principal es atender y asesorar a los asociados, llevar contabilidades y en suma: mejorar la capacidad gerencial de las empresas de los asociados (no importa cuál sea su tamaño). Estos servicios también pueden operar sobre la base del cobro de sus servicios y serían una buena fuente de trabajo para profesionales jóvenes de la zona del PRODAS, o residentes permanentemente en ella.**
- iii. **Consorcios o grupos de servicios de maquinaria agrícola y medios de transporte que operen sobre la base de alquiler de sus servicios y que se puedan formar con capitalización adecuada, incluyendo a inversionistas de la zona o teniendo acceso al crédito. Lo esencial sería contar con suficientes grupos que aseguren prestación de servicios a los agricultores a precios justos y competitivos.**
- iv. **Consorcios o bolsas de trabajo que permitan reunir información sobre trabajos ofrecidos y solicitados, de modo a regular el mercado de la mano de obra sobre bases justas, asegurando la provisión a tiempo de personal idóneo para distintas tareas. Este grupo sería también encargado de establecer bases de negociación de los precios de la mano de obra cumpliendo el rol de estabilizador en la distribución del ingreso generado por las actividades del PRODAS y creando condiciones para que la gente no emigre, o para que los residentes no sufran de competencia "desleal" de mano de obra de fuera de la zona. Esta organización intermedia es vital para desarrollar el criterio de agricultura sostenible en un modelo equitativo.**
- v. **Consorcios o grupos para distribución y venta de insumos agropecuarios y de apoyo a la comercialización de productos cuyo objetivo es no solamente facilitar**

el acceso, sino entender a lograr precios más equitativos en la compra de insumos y venta de productos, mediante la negociación en "bloque" para los productores vinculados al grupo.

3. La Organización Superior

En opinión de la Consultoría en Organización Social, sin desmedro de lo que se proponga en la Consultoría Institucional, habría que destacar que una de las principales funciones del organismo superior, tal vez la Junta Coordinadora es lograr que el Proyecto se ejecute cumpliendo los objetivos y las metas programadas en el plazo estipulado para su ejecución.

En la constitución de la Junta Coordinadora se recomienda considerar dos aspectos importantes:

- i. Qué deba tener un Representante por cada una de las Cuencas, lo que hace un total de 3 miembros. y**
- ii. que la estructura de la Junta no sea excesivamente numerosa; en nuestra opinión el Directorio no debería tener más de 7 miembros, pudiendo crear comisiones según convenga, cuyas opiniones serían estudiadas por la Junta para tomar decisiones.**

B. Objetivos y metas

1. Objetivo general

Promover la creación y el fortalecimiento de organizaciones rurales.

2. Objetivos específicos

Se espera lograr los siguientes objetivos específicos:

- i. Capacitar a las organizaciones de usuarios de riego para cubrir sus carencias en los aspectos gerencial, técnico y organizacional.**
- ii. Dotar a las organizaciones de productores de los instrumentos legales necesarios para su participación en las actividades del Proyecto y otras conexas.**
- iii. Promover la creación de organizaciones intermedias de producción y servicios en áreas de interés en la zona del proyecto.**
- iv. Proponer la creación de nuevas organizaciones de mujeres jóvenes y fortalecer las organizaciones existentes de mujeres y jóvenes para que puedan intervenir en las actividades productivas y de carácter social que se generarán en el Proyecto.**

3. Metas

Las metas serían:

- i. Promover y organizar a los regantes en núcleos de riego, comité de riego, asociaciones de regantes, juntas de regantes y junta general de regantes, durante la**

ejecución del proyecto y capacitarlos para que participen adecuadamente de sus organizaciones.

- ii. Ayudar en la elaboración de estatutos y reglamentos y obtener la personería jurídica de trece asociaciones de regantes, de las juntas de regantes y de la junta general de regantes en el área del PRODAS.
- iii. Promover la creación de diez organizaciones de base para la prestación de servicios para los beneficiarios del proyecto, elaborar su estructura, estatutos y reglamentos y capacitarlas para el ejercicio de sus funciones.
- iv. Promover la creación de por lo menos cuatro organizaciones de base o consorcios de producción de insumos intermedios o producción especializada en pequeña escala, en el área del proyecto, apoyando su formación (estructura, estatutos, reglamentos, constitución) y capacitando a sus miembros para el desarrollo de sus funciones.
- v. Promover la creación de organizaciones intermedias en la siguiente escala: (a) por lo menos cuatro organizaciones por producto (arroz, habichuela, hortalizas y productos de granja, y ganadería de carne y leche) y (b) por lo menos cinco organizaciones para la prestación de servicios y para crear un ámbito de negociación entre los agentes que tienen que ver con la producción, transformación y comercialización de productos determinados.
- vi. Promover el desarrollo de por lo menos diez organizaciones de base, de mujeres, dirigidas a su incorporación efectiva a la producción y a la prestación de servicios apoyando su formación, (estructura, estatutos, reglamentos y constitución), proveyendo además la capacitación adecuada para asegurar su consolidación. Entre las actividades posibles para estas asociaciones se contemplan la clasificación, empaque y transformación primaria de productos, la prestación de servicios sociales como la capacitación de adultos y la atención infantil, así como otras adecuadas a las posibilidades de la mujer.
- vii. Promover el desarrollo de por lo menos diez organizaciones de base integradas por jóvenes de ambos sexos, dirigidas a su incorporación efectiva a la producción y prestación de servicios, apoyando su formación (estructura, estatutos, reglamentos y constitución), proveyendo además la capacitación adecuada para asegurar su consolidación. Entre las actividades para estas asociaciones se contemplan la formación de entidades de producción en pequeña empresa, la prestación de servicios como sanidad vegetal, producción de viveros, cría y explotación (peces, caprinos, aves, abejas, etc.).

Con excepción de las organizaciones de regantes en sus diferentes modalidades, las demás tendrán una membresía de 60 socios, debido principalmente a la dispersión de la población, lo cual dificulta la interacción.

C. Beneficiarios del Componente

Los beneficios se describen en el mismo orden que las metas enunciadas.

- i. Promoción y organización de 7,364 regantes de la siguiente forma:

- a. En la zona "A" de riego un total de 2,806 regantes, organizados en aproximadamente 13 asociaciones de regantes (de un promedio estimado de 200 miembros cada una).
 - b. En la zona B de riego un total de 2,408 regantes, organizados en aproximadamente 14 asociaciones de regantes (de un promedio estimado de 170 miembros)
 - c. En la zona de riego de sistemas individuales, un total de 2150 regantes, que serán organizados en asociaciones por el PRODAS, dado que no existen.
- ii. Los beneficiarios son organizaciones de regantes consideradas de la siguiente forma:
- a. Trece asociaciones de regantes correspondientes: 3 a la zona A, 3 a la zona B y 7 a la zona del sistema de riego individual
 - b. Tres Juntas de Regantes: una por la zona A, otra por la B y una última por el sistema de riego individual.
 - c. Una Junta General de Regantes por la zona A y B y la zona del sistema de riego individual.
- iii. Los beneficiarios son 600 personas, de ambos sexos, ubicadas en la cuenca media y alta del PRODAS, consideradas de la siguiente forma; diez organizaciones de base para la prestación de servicios para los beneficiarios del proyecto.
- iv. Los beneficiarios serían 240 personas, de ambos sexos, de la cuenca media, a través de cuatro organizaciones de base, del tipo consorcios de producción de insumos intermedios, productos especializados, y servicios.
- v. Los beneficiarios serían 540 personas, de ambos sexos de las tres cuencas del proyecto:
- a. Cuatro organizaciones por producto (arroz, habichuela, hortaliza-productos de granja, y producción ganadera carne- leche).
 - b. Cinco organizaciones para prestación de servicios (asesoramiento legal, contabilidad y auditoría, maquinaria y medios de transporte, bolsa de trabajo, distribución y venta de insumos y productos).
- vi. Los beneficiarios serían 600 mujeres, ubicadas en las tres áreas del proyecto, con las siguiente, característica: diez organizaciones de base femeninas, cuyo objetivo es la producción y transformación, y/o la prestación de servicios en áreas compatibles con la incorporación de la mujer a esas actividades.
- vii. Los beneficiarios serán 600 jóvenes, de ambos sexos, en las tres áreas del proyecto en diez organizaciones juveniles cuya finalidad sería incorporar a los jóvenes a actividades de producción y/o prestación de servicios compatibles con sus posibilidades.
- D. Descripción de las acciones propuestas**

Para los usuarios del sistema de riego se prevé desarrollar las siguientes actividades.

1. Actividades de constitución y capacitación de organizaciones de regantes.

- Diseñar un modelo de organización para los regantes.
- Inscribir a los regantes por unidad de riego (núcleo), subsectores y sectores de riego, en un padrón de usuarios.
- Constituir organizaciones por núcleos, subsectores y sectores de riego.
- Capacitar a los técnicos que prestarán servicios a las organizaciones.
- Capacitar a los dirigentes de las organizaciones.
- Capacitar a los miembros de las organizaciones.
- Asesoramiento continuo a las organizaciones en el período de arranque de las mismas y del Proyecto.
- Constituir las juntas de regantes por zonas de riego.
- Constituir la junta general de regantes, para todo el sistema de riego.
- Constituir el consejo general de regantes para todo el distrito de riego de San Juan.

2. Incorporación Legal de las Organizaciones de Regantes

- Elaboración de los estatutos, normas y reglamentos de las organizaciones.
- Aprobación de dichos instrumentos por las asambleas generales de las organizaciones.
- Gestiones de incorporación legal ante los organismos competentes.
- Obtención de la personería jurídica e inicio de actividades legalizadas.
- Publicación en un periódico de circulación nacional, de un aviso dando cuenta de la incorporación legal de la asociación.

3. Actividades de constitución y capacitación de organizaciones de prestación de servicios en el Valle y la Cuenca Media.

a. Actividades de organización y capacitación para su constitución

- Estudio de mercado y posibilidades para desarrollar organizaciones de servicios para la zona de influencia del proyecto.
- Difusión de posibilidades existentes de modo a captar el interés de grupos de posibles miembros de estas organizaciones de servicios.
- Constitución de las organizaciones de servicios a través de un proceso de capacitación de los posibles miembros, según el tipo de organización.

b. Incorporación legal

- Elaboración de los estatutos, normas y reglamentos de la organizaciones.
- Aprobación de dichos instrumentos por las asambleas generales de las organizaciones.
- Gestiones de incorporación legal ante los organismos competentes.
- Obtención de la personería jurídica e inicio de actividades legalizadas.
- Publicación en un periódico de circulación nacional, de un aviso dando cuenta de la incorporación legal de la asociación.

4. Actividades de constitución y capacitación de organizaciones intermedias por productos, mujeres y jóvenes.

a. Actividades de organización y capacitación para su constitución

- Promoción para que se constituyan organizaciones intermedias por producto y de servicios.
- Actividades de apoyo inicial y asesoramiento para que se constituyan las organizaciones intermedias dentro de los propósitos reservados para ellas por el PRODAS.
- Constitución de las organizaciones intermedias a través de un proceso de capacitación según el tipo de organización.

b. Incorporación legal.

- Elaboración de los estatutos, normas y reglamentos de las organizaciones.
- Aprobación de dichos instrumentos por las asambleas generales de las organizaciones.
- Gestiones de incorporación legal ante los organismos competentes.
- Obtención de la personería jurídica e inicio de actividades legalizadas.
- Publicación en un periódico de circulación nacional de un aviso dando cuenta de la incorporación legal de la asociación.

E. Costo y Financiamiento.

El costo de las actividades que presenta el componente de Organización Social para el Desarrollo, incluyendo equipos, maquinarias, gastos de personal y de operación asciende a la suma de US\$979,540.10, tal como se detalla más adelante.

Para la determinación de los salarios del personal nacional, se ha tomado como referencia los salarios actuales del personal profesional del sector público más incremento de salario por dedicación exclusiva al proyecto y por residir permanentemente en el interior del país.

El salario mensual del consultor internacional incluye honorarios, viáticos y pasajes desde su lugar de origen hasta la República Dominicana y regreso.

En el detalle de los costos, se incluyen los equipos y maquinarias a utilizar en el mismo con una estimación de su costo en materiales de oficina y los materiales para los cursos previstos.

**MEMORIA DETALLADA PARA EL CALCULO DE LOS COSTOS TOTALES DEL
COMPONENTE DE ORGANIZACION SOCIAL PARA EL DESARROLLO**

| 1.- UNIDAD DE APOYO Y CAPACITACION PARA LA ORGANIZACION | | | |
|--|---------------------------------|-------------------------------|-----------------------|
| 1.1 PERSONAL. | | | |
| CARGO | SALARIO MENSUAL US\$ | SALARIO ANUAL US\$ | TOTAL US\$ |
| JEFE DE UNIDAD | 700.00 | 8,400.00 | 42,000.00 |
| ESPEC. ORGANIZACION (3) | 1,800.00 | 21,600.00 | 108,000.00 |
| ESPEC. CAPACITACION (3) | 1,800.00 | 21,600.00 | 108,000.00 |
| ASISTENTE | 400.00 | 4,800.00 | 24,000.00 |
| SECRETARIA | 300.00 | 3,600.00 | 18,000.00 |
| CONSULTOR INTERNACIONAL | 7,500.00 | | 90,000.00 |
| PERSONAL CONTRATADO (2) | 700.00 | 8,400.00 | 42,000.00 |
| CHOFER | 200.00 | 2,400.00 | 12,000.00 |
| SUB-TOTAL | | | 444,000.00 |
| 1.2 MAQUINARIAS Y EQUIPO | | | |
| CAMIONETA PICKUP DOBLE TRACCION 4WD (2) | | | 26,000.00 |
| MOTOCICLETA 125 CC (3) | | | 6,000.00 |
| COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES MOTORES | | | 7,500.00 |
| COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES CAMIONETAS | | | 30,000.00 |
| CAMARA FOTOGRAFICA | | | 400.00 |
| CAMARA FILMADORA TV | | | 1,000.00 |
| VIDEOCASSETTE VHS | | | 400.00 |
| EQUIPO TV 20" (CONTROL REMOTO) | | | 155,000.00 |
| PROYECTOR TRANSPARENCIA | | | 350.00 |
| MEGAFONOS CON PILA (4) | | | 1,200.00 |
| COMPUTADORA CON IMPRESORA Y EQUIPAMIENTO (3) | | | 14,775.00 |
| EQUIPO IDENTIFICACION USUARIOS (CARNETS) | | | 2,000.00 |
| SUB-TOTAL | | | 244,625.00 |
| 1.3 GASTOS OPERATIVOS | | | |
| MATERIALES DE OFICINA (US\$4,000.00/AÑO) | | | 20,000.00 |
| MATERIAL PARA CURSOS (US\$3,500.00/AÑO) | | | 17,500.00 |
| PLASTICO TARJETA IDENTIFICACION (US\$1.50 CAPACITADO) | | | 16,185.00 |
| PELICULAS FOTOS Y VIDEOS (US\$800.00/AÑOS) | | | 4,000.00 |
| SUB-TOTAL | | | 57,685.00 |
| 1.4 CAPACITACION | | | |
| CURSOS PARA USUARIOS DE RIEGO | | | 28,399.00 |
| CURSOS PARA MIEMBROS DE ORGANIZACIONES DE BASE E INTERMEDIOS | | | 12,556.00 |
| PROGRAMA DE RADIO | | | 50,000.00 |
| FOLLETO SOBRE LA MUJER | | | 10,790.00 |
| SUB-TOTAL | | | 102,081.00 |
| 2. ASESORIA LEGAL | | | |
| | | | 42,100.00 |
| TOTAL | | | 890,491.00 |
| MAS 10% IMPREVISTO | | | 89,049.10 |
| TOTAL GENERAL | | | 979,540.10 |

En las actividades de capacitación participarán 10,790 personas, según puede verse en el cuadro anexo donde se detalla todo lo relacionado a capacitación.

Para determinar el costo de estas actividades se tomaron en cuenta los siguientes parámetros:

- Costo de folletos para la organización US\$1.00/unidad
- Costo de refrigerio US\$1.00/unidad
- Costo de transporte (ida y vuelta) US\$1.50/persona
- Costo folleto sobre la mujer US\$1.00/unidad

Para los profesores contratados: (viajará desde Santo Domingo)

- Viáticos en S.J.Mag. US\$25.00/día
- Pago Transp.S.J.Mag. US\$25.00(ida/vuelta)
- Pago honorarios US\$ 8.00/hora

Se incluye solamente refrigerio en las actividades de capacitación, porque solamente tendrán una duración de cuatro (4) horas, ya que se llamarán "Jornadas de reflexión, discusión y decisión", porque se han concebido para recibir las opiniones de los beneficios, sobre los aspectos a tratar en las jornadas y así romper con el método tradicional donde los beneficios sólo eran espectadores. Con este sistema ellos no sólo reciben informaciones, sino que la discuten y toman decisiones de grupos para sus acciones futuras.

IV. ORGANIZACION INSTITUCIONAL

A. Entidad Ejecutora.

Se propone la creación de una Unidad de Apoyo y Capacitación a la Organización, que será la responsable de llevar a cabo las acciones propuestas. Esta Unidad, dependerá de la Dirección del Proyecto, pero deberá tener toda la autonomía necesaria para el cumplimiento de los programas de trabajo relacionados con las organizaciones de productores, con el propósito de que los objetivos y metas del Proyecto no sean desvirtuados.

La Unidad de Apoyo y Capacitación, estará integrada por un equipo de especialistas en organización y capacitación de productores, seis (6) en total, lo que permitirá la conformación de tres (3) equipos de dos (2) especialistas cada uno.

Estos equipos estarán asesorados inicialmente por un consultor internacional de amplia experiencia en metodología de capacitación, por un período de cuatro (4) meses y luego dicho consultor prestará sus servicios por dos (2) meses cada año durante la ejecución del Proyecto

V. EJECUCION

A. Descripción de los Procedimientos y Esquemas Operativos Mediante los Cuales se Van a Ejecutar las Acciones Propuestas.

1. En la Zonas Irrigadas.

Para evitar inconvenientes, es preferible comenzar la organización de los usuarios por la unidad de riego, es decir por los núcleos, situados al final de cada lateral de riego. de esa manera se regula mejor el uso del agua.

Cada grupo de base designará a dos miembros que serán entrenados por los especialistas del PRODAS, los que a su vez capacitarán, a su respectivo grupo cada tres meses, distribuirá los folletos.

2. En las Cuencas Media y Alta

Se realizarán estudios de mercado para determinar las demandas y las necesidades del proyecto y en base a los resultados de esos estudios, motivar e incentivar a la formación de organismos de base e intermedios que oferten los servicios demandados por el Proyecto.

Deberán realizarse reuniones de motivación y charlas técnicas que demuestren claramente la necesidad de constituir estas organizaciones.

El equipo del PRODAS deberá también motivar a los profesionales del derecho, y la contabilidad con charlas y reuniones, con el propósito de estimular la constitución de grupos que puedan intervenir en el proceso de incorporación legal de las organizaciones del área del Proyecto.

Es importante recalcar aquí la importancia que tiene la utilización de metodologías diferenciadas para la formación de organizaciones donde intervienen adultos, mujeres o jóvenes de ambos sexos.

B. Programación de Actividades e Inversiones.

1. Cronogramas anuales de ejecución

Las actividades de organización y capacitación en las zonas de riego deberán realizarse durante la ejecución del Proyecto. Es decir, que en los cinco (5) primeros años deberá constituirse los núcleos de riego, los comités de riego las Asociaciones de Regantes, Juntas de Regantes y la Junta General de Regantes.

En las cuencas media y alta, las organizaciones de base para la prestación de servicios, por productos y organizaciones intermedias se constituirán a partir del segundo año de ejecución del Proyecto hasta el quinto año de ejecución.

En cuanto a las gestiones para la incorporación legal de las organizaciones de los usuarios de riego, éstos deberán obtener su personalidad jurídica en los cinco primeros años del Proyecto y las ubicadas en las cuencas media y alta en los cuatro últimos años de ejecución del Proyecto.

En referencia a las inversiones para las actividades de organización y capacitación, todos los equipos y maquinarias deberán ser adquiridos en el primer año de ejecución del Proyecto.

C. Control y Seguimiento

Para el control y seguimiento de las actividades de Organización y Capacitación, se deberá seguir el esquema de proyecto diseñado, el que deberá ser puesto en marcha por la Dirección del Proyecto y la Junta Coordinadora del Proyecto. Para tales fines la Unidad de Apoyo y Capacitación para la organización deberá remitir informes cuatrimestrales de ejecución de actividades y un informe anual de actividades para su consideración por las autoridades del proyecto.

D. Evaluación Posterior

La evaluación posterior deberá ser incluida en la evaluación de todo el proyecto para determinar su impacto en los demás componentes, sin menoscabo de cualquier consideración al respecto, consideramos que las organizaciones de base e intermedias deberán participar activamente en dicha evaluación.

E. Mecanismos de Transferencia de Recursos Financieros.

Si bien corresponde al Proyecto diseñar estos mecanismos, creemos que se debe tener en cuenta, la importancia que tienen para la sostenibilidad del proyecto, la formación, fortalecimiento y consolidación de las organizaciones de base e intermedias, así como su proceso de capacitación. Es decir, que no puede haber obstáculos o retrasos innecesarios en el suministro de los recursos financieros que requieran las actividades propuestas.

F. Procedimientos de Licitación y/o Contratación de Servicios.

Es importante destacar que el personal profesional de la Unidad de Apoyo y Capacitación debe seleccionarse mediante un proceso riguroso de concurso público, luego de elaborarse los términos de referencia correspondientes.

G. Participación de la Comunidad en la Toma de Decisiones.

Consideramos que las comunidades ubicadas en el área de influencia del proyecto, deberán participar en las tomas de decisiones que tienen que ver con sus respectivas comunidades a través de las juntas de regantes, las organizaciones intermedias y de base y la junta coordinadora del proyecto.

H. Compromiso para la Operación y Mantenimiento de las Inversiones Realizadas.

En la operación y mantenimiento de las inversiones realizadas tienen que participar de manera preponderante las juntas de regantes de la zona irrigada. Ellas tienen como tarea principal el planeamiento del riego y la asignación de los turnos de riego en cada unidad de riego y además el planeamiento de la producción. El planeamiento del riego debe hacerse en función del plan de producción.

Igualmente las juntas de regantes serán los encargados de mantener y conservar todo el sistema de riego de la presa de Sabaneta, así como los equipos y maquinarias que tengan que ver con el sistema de riego.

I. Elaboración de Planes Operativos Anuales.

Los planes operativos anuales serán elaborados en forma conjunta entre la Unidad de Apoyo y Capacitación para la organización y los organizadores de base e intermedios existentes en el proyecto. La participación de las organizaciones en la formación de los planes operativos anuales es la mayor garantía para el cumplimiento de los mismos.

Los planes operativos deberán ser sometidos a la Dirección del proyecto y la junta coordinadora del proyecto para su aprobación final y para asignación de fondos para su cabal ejecución.

VI. JUSTIFICACION

A. Viabilidad Técnica.

El componente de Organización Social para el Desarrollo considera que las acciones propuestas contribuyen real y efectivamente a la organización, fortalecimiento y capacitación de los beneficiarios del proyecto, y que ellos estarán en condiciones de participar de forma autogestionaria en la ejecución y posterior administración del proyecto, pudiendo ser la pieza fundamental para un desarrollo autónomo del mismo.

La participación de los productores en los proyectos de riego es importante; se tiene experiencia que en los casos en que los productores participan de la administración de los sistemas de riego, se asegura una utilización más equitativa y más eficiente de los recursos de agua.

Por otro lado, la organización autogestionaria de los propietarios-productores en la administración y dirección de los proyectos de riego, ha contribuido a un eficaz funcionamiento y mantención de las tierras de riego.

Por todas estas razones, el componente cree que la estructura planteada para la zona irrigada y también para las cuencas media y alta, asegura la viabilidad técnica de la organización social propuesta y le da un basamento organizativo y de participación a los beneficiarios del proyecto, lo que garantiza una exitosa ejecución del mismo.

B. Viabilidad Institucional.

La estructuración de una Unidad de Apoyo y Capacitación para la Organización dentro del esquema operativo del proyecto, la cual estará compuesta por especialistas en organización y capacitación, contando además con la asesoría de un experto internacional, garantiza la viabilidad institucional de las acciones propuestas.

Además, dicha unidad contará con los equipos necesarios para producir las ayudas audiovisuales que requiera la implementación de las acciones de organización.

Por otro lado, el proceso organizativo que se generará tanto en las zonas de riego como en las cuencas media y alta, dará como resultado la constitución de otras instituciones que contribuirán también a ser viables las propuestas de este componente.

La formación de organizaciones de base para la prestación de servicios y de organizaciones intermedias especializadas en determinados productos e insumos, también serán útiles para fortalecer el aparato institucional, capaz de llevar a feliz término todo lo propuesto.

C. Viabilidad Ambiental

La formación de organizaciones de base e intermedias en las cuencas alta y media, algunas de las cuales se dedicarán al fomento de viveros agroforestales, será una buena contribución al problema ambiental, así como la creación de organizaciones para la resolución de necesidades básicas: agua potable y/o saneamiento ambiental. El buen uso y manejo del agua a través de las juntas de regantes también representa un aporte a las soluciones ambientales.

D. Viabilidad Socioeconómica.

La constitución de las organizaciones de regantes, de base e intermedias, en el área del proyecto, crearán una base social bien estructurada que permitirá la participación de la población en las actividades socioeconómicas de la zona.

BIBLIOGRAFIA

- BID. 1990. Progreso económico y social en América Latina. La mujer trabajadora en América Latina. Washington, D.C.**
- CENISMI. 1989. La salud materno-infantil en el Suroeste de la República Dominicana. Santo Domingo.**
- CEPAL. 1988. Desarrollo agrícola y participación campesina. Santiago de Chile.**
- CEPAL. 1988. Desarrollo y transformación: Estrategias para superar la pobreza. In: Revista CEPAL. Santiago de Chile.**
- CONSEJO NACIONAL de AGRICULTURA. UNIDAD DE ESTUDIOS AGROPECUARIOS. 1990. La mano de obra rural en la República Dominicana. UEPA. Santo Domingo.**
- INDRHI. 1987. Organización de usuarios de agua en los distritos de riego. Santo Domingo.**
- INDRHI/IICA. 1990. Participación de jóvenes y mujeres en la producción y el mejoramiento de la calidad de vida del área de influencia del proyecto de riego Sabaneta. Santo Domingo.**
- INDRHI. 1987. Proyecto de aguas a nivel de fincas. Propuesta de coordinación Interinstitucional, área de influencia Junta de Regantes. Canal Ulises Francisco Espaillat. Santo Domingo.**
- MEDRANO, D. et al. 1991. Mujer y modernización agropecuaria: Balance, perspectivas y estrategias. IICA. San José, Costa Rica.**
- NACIONES UNIDAS. DEPARTAMENTO ECONOMICO Y SOCIAL. 1991. República Dominicana: Informe socioeconómico. New York.**
- OIT. 1984. Mujeres en sus casas: Estudio sobre el trabajo no remunerado en el hogar. OIT. Lima.**
- UNICEF; SOCIEDAD DE PEDIATRIA. 1990. Por los niños ahora. Editora Taller. Santo Domingo.**

ANEXO I

Organizaciones de Productores en el Área de Influencia del PRODAS, según Ubicación, Grado de Organización y Status Legal

| No. | Nombre | Ubicación | | | La Organización es de: | No. Socio | Fundación | Estado Actual | Status Legal |
|-----|---------------------------------------|-----------------|----------------------|----------------------|------------------------|-----------|-----------|---------------|--------------|
| | | Municipio | Sociedad | Pedraje | | | | | |
| 001 | Núcleo de Caficultores de San Juan | Bohechío | Arroyo Cano | - | Agricultores | 600 | 03/01/87 | Organizada | Si |
| 002 | Centro de Madre la Buena Fé | Bohechío | Yabe | Buena Vista | Mujeres | 32 | 11/01/87 | Organizada | No |
| 003 | Los Sufridos del Ciguerrito | Hato del Padre | Hato del Padre | El Ciguerrito | Agricultores | 29 | 06/06/86 | Organizada | No |
| 004 | Asoc. Santa Clara | Juan de Herrera | Cañafistal | El Coco | Otros (Prof., Tec.) | 16 | 03/10/30 | Organizada | Si |
| 005 | Asoc. de Agric. La Unión | Juan de Herrera | Cañafistal | Domidero | Agricultores | 30 | 29/03/87 | Organizada | Si |
| 006 | Asoc. San Exoedita | Juan de Herrera | Cañafistal | Suanito | Agricultores | 19 | 01/09/78 | Organizada | No |
| 007 | Nueva Generación | Juan de Herrera | Cañafistal | Vereda del Río | Jóvenes | 22 | 10/03/85 | Organizada | Si |
| 008 | Asoc. La Altigracia | Juan de Herrera | Corral de los Indios | Entrada Las Ovejas | Agricultores | 18 | 01/09/30 | Organizada | Si |
| 009 | Asoc. Las Ovejas | Juan de Herrera | Corral de los Indios | Las Ovejas | Agricultores | 32 | 28/11/90 | Organizada | Si |
| 010 | Asociación Agrícola El Progreso | Juan de Herrera | Dormidero | Conojo | Agricultores | 22 | 21/11/77 | Organizada | Si |
| 011 | Santa Clara | Juan de Herrera | Dormidero | La Caba | Agricultores | 27 | 15/09/82 | Organizada | Si |
| 012 | Asoc. Santísima Cruz | Juan de Herrera | Suzuañal | La Caba | Agricultores | 23 | 30/10/77 | Organizada | Si |
| 013 | La Metreza | Juan de Herrera | Suzuañal | La Caba | Mujeres | 21 | 27/02/82 | Organizada | Si |
| 014 | Centro de Madre Las Humildes | Juan de Herrera | Suzuañal | Carriatero | Mujeres | 15 | 15/08/89 | Organizada | Si |
| 015 | Asoc. Las Tristes Ovejas | Juan de Herrera | Hato Nuevo | Carriatero | Agricultores | 17 | 26/06/89 | Organizada | Si |
| 016 | Asociación San Salvador | Juan de Herrera | Hato Nuevo | Carriatero | Agricultores | 15 | 16/12/91 | Organizada | No |
| 017 | Gran Poder de Dios | Juan de Herrera | Hato Nuevo | Mag. Arriba | Agricultores | 25 | 03/08/86 | Organizada | Si |
| 018 | Centro de Madres La Nueva Caridad | Juan de Herrera | Hato Nuevo | Corvañal | Mujeres | 13 | 10/04/86 | Organizada | No |
| 019 | Nuevo Amanecer (Juan Pablo Duarte) | Juan de Herrera | Jinova | Jinova en Medio | Agricultores | 28 | 22/08/86 | Organizada | Si |
| 020 | Nuevo Fruto | Juan de Herrera | Jinova | Jinova en Medio | Agricultores | 26 | 18/03/90 | Organizada | Si |
| 021 | Asociación La Sufrida | Juan de Herrera | Jinova | Higuerrito | Agricultores | 17 | 05/05/85 | Organizada | Si |
| 022 | Asociación San Antonio | Juan de Herrera | Jinova | Jaquimeyes | Agricultores | 17 | 29/02/84 | Organizada | Si |
| 023 | Ctro. For. Madras La Nueva Esperanza | Juan de Herrera | Jinova | Jaquimeyes | Mujeres | 21 | 10/09/86 | Organizada | Si |
| 024 | Juan Sánchez Ramirez | Juan de Herrera | Jinova | Jaquimeyes | Agricultores | 21 | 21/10/74 | Organizada | Si |
| 025 | La Nueva Esperanza | Juan de Herrera | Jinova | Jaquimeyes | Agricultores | 23 | 20/11/89 | Organizada | Si |
| 026 | La Nueva Sonrisa | Juan de Herrera | Jinova | Jinova Abajo | Mujeres | 27 | 05/03/86 | Organizada | Si |
| 027 | Buena Unión | Juan de Herrera | Jinova Corbañal | - | Agricultores | 24 | 02/08/83 | Organizada | Si |
| 028 | Coop. de Prod. de granos, Sem. y ser. | Juan de Herrera | Juan de Herrera | Corral de los Indios | Agricultores | 156 | 26/01/89 | Organizada | Si |
| 029 | Agrícola La Unión | Juan de Herrera | Juan de Herrera | Juan de Herrera | Agricultores | 22 | 20/03/75 | Organizada | No |
| 030 | La Nueva Generación | Juan de Herrera | Juan de Herrera | Los Montones | Agricultores | 13 | 01/01/88 | Organizada | No |
| 031 | Centro Formación Femenino | Juan de Herrera | Juan de Herrera | Los Vallisteros | Mujeres | 22 | 07/09/83 | Organizada | Si |
| 032 | Pedro Molasco M. T. | Juan de Herrera | Juan de Herrera | - | Agricultores | 16 | 15/03/83 | Organizada | No |
| 033 | Cónabo | Juan de Herrera | Juan de Herrera | - | Agricultores | 26 | 02/03/73 | Organizada | Si |
| 034 | La Buena Fé | Juan de Herrera | Juan de Herrera | - | Agricultores | 20 | 13/06/80 | Organizada | Si |
| 035 | Asoc. Anacaona | Juan de Herrera | Juan de Herrera | - | Agricultores | 25 | 01/02/30 | Organizada | Si |
| 036 | El Sufrido | Juan de Herrera | Juan de Herrera | - | Mujeres | 14 | 24/02/86 | Organizada | Si |
| 037 | El Nuevo Amanec | Juan de Herrera | Juan de Herrera | Hato Nuevo | Agricultores | 14 | 02/02/75 | Organizada | Si |
| 038 | Asoc. Agricultores La Caba | Juan de Herrera | Juan de Herrera | Hato Nuevo | Agricultores | 15 | 10/12/73 | Organizada | Si |
| 039 | La Buena Unión. | Juan de Herrera | Juan de Herrera | Suzuañal | Agricultores | 32 | 15/11/86 | Organizada | Si |
| 040 | La Nueva Esperanza | Juan de Herrera | Juan de Herrera | La Caba | Agricultores | 21 | 19/03/85 | Organizada | No |
| 041 | Asociación las Tres Marías | Juan de Herrera | Juan de Herrera | La Caba | Agricultores | 17 | 23/03/80 | Organizada | Si |
| 042 | Asociación Santísima Cruz | Juan de Herrera | Juan de Herrera | La Caba | Jóvenes | 40 | 24/04/84 | Organizada | Si |
| 043 | Rendón Matías Hella | Juan de Herrera | Juan de Herrera | La Caba | Jóvenes | 40 | 24/04/84 | Organizada | Si |

CUADRO 1

Organizaciones de Productores en el Area de Influencia del PROMAS, según Ubicación, Grado de Organización y Status Legal

| No. | Nombre | Ubicación | | La Organización es de: | No. Socios | Funda- ción | Status Legal | |
|------|---------------------------------------|---------------------|-----------------------|------------------------|------------|----------------|---------------|-----------------------|
| | | Municipio | Sección | | | | Estado Actual | Estadutos/Per. Jerid. |
| 1044 | La Unión No. 2 | Juan de Herrera | La Charca de Garabito | Agricultores | 32 | 12/03/86 | Organizada | SI |
| 1045 | Centro de Madre Mamá Tingó | Juan de Herrera | La Charca de Garabito | Mujeres | 36 | 22/03/84 | Organizada | MC |
| 1046 | La Esperanza | Juan de Herrera | La Charca de Garabito | Agricultores | 85 | 26/01/86 | Organizada | SI |
| 1047 | La Altigracia | Juan de Herrera | La Cana | Mujeres | 20 | 27/02/86 | Organizada | VO |
| 1048 | Centro de Madre San Juna Bautista | Juan de Herrera | La Maguana | Mujeres | 11 | 20/07/86 | Organizada | SI |
| 1049 | Asociación Agrónomo La Buena Unión | Juan de Herrera | La Maguana | Agricultores | 57 | 23/10/82 | Organizada | SI |
| 1050 | Asoc. Santa Maria | Juan de Herrera | La Pina | Mujeres | 12 | 12/03/86 | Organizada | SI |
| 1051 | Asoc. Los Incanzables | Juan de Herrera | La Rubia | Agricultores | 16 | 06/06/86 | Organizada | SI |
| 1052 | La Nueva Esperanza | Juan de Herrera | Las Ovejás | Agricultores | 22 | 03/05/87 | Organizada | NO |
| 1053 | San Judas Tadeo | Juan de Herrera | Los Montones | Agricultores | 40 | 15/06/87 | Organizada | SI |
| 1054 | San Bartolo | Juan de Herrera | Los Montones | Agricultores | 11 | 22/02/84 | Organizada | SI |
| 1055 | Asoc. San Miguel | Juan de Herrera | Los Montones | Agricultores | 14 | 25/11/86 | Organizada | SI |
| 1056 | Asoc. Espiritu Santo | Juan de Herrera | Los Montones | Agricultores | 19 | 18/04/83 | Organizada | NO |
| 1057 | Asoc. Los Hijos de Dios | Juan de Herrera | Los Montones | Agricultores | 15 | 10/01/89 | Organizada | SI |
| 1058 | La Altigracia | Juan de Herrera | Maguana | Agricultores | 10 | 16/02/86 | Organizada | SI |
| 1059 | Sr. José | Juan de Herrera | Maguana | Mujeres | 13 | 12/03/86 | Organizada | SI |
| 1060 | San Miguel | Juan de Herrera | Maguana | Agricultores | 17 | 24/03/90 | Organizada | SI |
| 1061 | La Buena Esperanza | Juan de Herrera | Maguana | Agricultores | 3 | 29/08/86 | Organizada | SI |
| 1062 | San Antonio- | Juan de Herrera | Maguana | Agricultores | 14 | 15/03/86 | Organizada | SI |
| 1063 | Nueva Esperanza | Juan de Herrera | Mogollón | Agricultores | 25 | 27/08/87 | Organizada | SI |
| 1064 | Asoc. Los Mellizos | Juan de Herrera | Sosa Ginova | Agricultores | 22 | 06/03/87 | Organizada | NO |
| 1065 | Asoc. La Nueva Familia | Juan de Herrera | Sosa Ginova | Agricultores | 20 | 05/05/86 | Organizada | MC |
| 1066 | Asoc. La Nueva Unión | Juan de Herrera | Sosa Ginova | Agricultores | 29 | 01/01/80 | Organizada | SI |
| 1067 | Asociación Ramón Matías Nelli | Juan de Herrera | Sabana de Sosa | Agricultores | 23 | 15/01/72 | Organizada | SI |
| 1068 | Santa Clara | Juan de Herrera | Sabana de Sosa | Agricultores | 26 | 01/01/84 | Organizada | SI |
| 1069 | Santa Rosa | Juan de Herrera | Sabaneta | Mujeres | 25 | 26/03/86 | Organizada | SI |
| 1070 | La Isabela | Juan de Herrera | Sosa | Mujeres | 15 | 24/06/87 | Organizada | SI |
| 1071 | Asociación Gregorio Luperón | Juan de Herrera | Sosa | Agricultores | 12 | 23/03/86 | Organizada | SI |
| 1072 | La Sufriada | Juan de Herrera | Sosa | Agricultores | 17 | 06/06/89 | Organizada | SI |
| 1073 | Asoc. Piedra Blanca Sosa | Juan de Herrera | Sosa | Agricultores | 15 | 10/01/89 | Organizada | SI |
| 1074 | La Nueva Esperanza | Juan de Herrera | Sosa | Agricultores | 32 | 23/11/89 | Organizada | SI |
| 1075 | Asoc. Agric. Francisco del R. Sanchez | Juan de Herrera | Sosa | Agricultores | 22 | 16/07/86 | Organizada | SI |
| 1076 | Asoc. La Esperanza | Juan de Herrera | Sosa | Agricultores | 22 | 16/07/86 | Organizada | SI |
| 1077 | El Nuevo Esfuerzo | Juan de Herrera | Sosa | Agricultores | 25 | 10/02/86 | Organizada | SI |
| 1078 | Asoc. Jesús es el Camino | Juan de Herrera | Sosa | Agricultores | 33 | 08/03/76 | Organizada | SI |
| 1079 | Asoc. La Nueva Esperanza | Las Matas de Farfán | Las Mulas | Agricultores | 30 | 28/06/86 | Organizada | SI |
| 1080 | Asociación El Nuevo Futuro | Las Matas de Farfán | Las Mulas | Mujeres | 54 | 11/10/78 | Organizada | SI |
| 1081 | Club de Amas de Casa San Miguel | Las Matas de Farfán | Las Mulas | Agricultores | 28 | 21/11/83 | Organizada | SI |
| 1082 | Asoc. Agric. Nueva Mercedes | Las Matas de Farfán | Las Mulas | Agricultores | 24 | 22/11/85 | Organizada | SI |
| 1083 | Asociación La Buena Fe | Las Matas de Farfán | Las Mulas | Mujeres | 33 | 26/12/87 | Organizada | SI |
| 1084 | Club San Gerardo | Las Matas de Farfán | Las Mulas | Mujeres | 24 | 20/03/80 | Organizada | SI |
| 1085 | Club Ben Gerardo | Las Matas de Farfán | Las Mulas | Mujeres | 14 | 17/02/84 | Organizada | SI |
| 1086 | Asociación La Progresista | Las Matas de Farfán | Las Mulas | Mujeres | 14 | 17/02/84 | Organizada | SI |

CUADRO 1

Organizaciones de Productores en el Area de Influencia del PRODAS, según Ubicación, Grado de Organización y Status Legal

| No. | Nombre | Ubicación | | No. Socios | Fundación | Estado Actual | Status Legal |
|-----|-------------------------------------|------------------------|----------------------|------------|-----------|---------------|--------------|
| | | Municipio | Sección | | | | |
| | | La Organización es de: | | | | | |
| | | Paraje | | | | | |
| 087 | Club José J. Puello | Las Matas de Farfán | Las Matas | 36 | 11/01/80 | Organizada | Si |
| 088 | Asoc. Parc. La Metreza | Las Matas de Farfán | Pijoná | 20 | 03/03/87 | Organizada | Si |
| 089 | Nuestra Señora de Regla | San Juan | 4 de Julio | 42 | 27/02/80 | Organizada | Si |
| 090 | Cooperativa Paz y Progreso | San Juan | 8/ Montes de Oca | 15 | 15/07/81 | Organizada | Si |
| 091 | La Independencia | San Juan | 8/ Montes de Oca | 50 | 27/02/83 | Organizada | Si |
| 092 | Asociación La Milagrosa | San Juan | Babor | 29 | 30/06/86 | Organizada | Si |
| 093 | Asoc. Nueva Esperanza | San Juan | Babor | 36 | 13/07/86 | Organizada | No |
| 094 | Asoc. La Altagracia (Fortuna) | San Juan | Babor | 60 | 12/08/78 | Organizada | Si |
| 095 | Asoc. San Elias | San Juan | Babor | 49 | 13/05/75 | Organizada | Si |
| 096 | Asoc. Jóvenes sin Tierra | San Juan | Barranca | 30 | 25/03/81 | Organizada | Si |
| 097 | San Juan Bautista | San Juan | Barranca | 24 | 23/03/72 | Organizada | Si |
| 098 | La Nueva Generación | San Juan | Barranca | 14 | 14/05/83 | Organizada | Si |
| 099 | Nuestra Señora del Carmen | San Juan | Barranca | 21 | 03/03/87 | Organizada | Si |
| 100 | Centro de Madres las Mercedes | San Juan | Barranca | 15 | 22/03/86 | Organizada | No |
| 101 | Asociación San Nicolas | San Juan | Barrio "El Cejillo" | 22 | 08/08/86 | Organizada | Si |
| 102 | Santa Clara | San Juan | Barrio Montes de Oca | 30 | 05/05/83 | Organizada | Si |
| 103 | Centro de Madre La Metreza | San Juan | Bianco Montes de Oca | 16 | 14/11/89 | Organizada | No |
| 104 | San Miguel | San Juan | Buena Vista | 17 | 26/04/87 | Organizada | Si |
| 105 | Asociación San José | San Juan | Buena Vista | 40 | 23/03/78 | Organizada | No |
| 106 | Francisco Casanó | San Juan | Cañafístol | 37 | 13/09/73 | Organizada | Si |
| 107 | Asoc. San Antonio | San Juan | Cañafístol | 32 | 12/06/73 | Organizada | Si |
| 108 | Asociación Santa Lucía | San Juan | Cañafístol | 15 | 16/03/86 | Organizada | Si |
| 109 | Unión para el Progreso | San Juan | Cardón | 42 | 11/08/73 | Organizada | Si |
| 110 | La Altagracia | San Juan | Cardón | 42 | 05/08/75 | Organizada | Si |
| 111 | San Miguel | San Juan | Cardón | 40 | 16/05/75 | Organizada | Si |
| 112 | Centro de Madre La Altagracia | San Juan | Cardón | 30 | 25/03/88 | Organizada | Si |
| 113 | Misericordia de Dios | San Juan | Cardón | 22 | 26/03/88 | Organizada | Si |
| 114 | San Miguel 8 2 | San Juan | Cardón | 45 | 02/07/73 | Organizada | Si |
| 115 | Centro de Madre La Altagracia | San Juan | Charca de Gorico | 40 | 25/03/85 | Organizada | Si |
| 116 | Arca de Noé | San Juan | Cardón | 25 | 30/03/80 | Organizada | Si |
| 117 | Fior Maria | San Juan | Cardón | 72 | - | Organizada | No |
| 118 | La Humanitaria | San Juan | Cardón | 52 | 13/08/75 | Organizada | Si |
| 119 | Asoc. Agric. La Metreza, INC. | San Juan | Cardón | 25 | 23/11/82 | Organizada | Si |
| 120 | Caficultores San Francisco Inc. | San Juan | Cardón | 184 | 25/03/75 | Organizada | Si |
| 121 | Asoc. Agric. San Miguel | San Juan | Cardón | 50 | 17/07/87 | Organizada | Si |
| 122 | Maria Trinidad Sánchez | San Juan | Cardón | 28 | 15/03/88 | Organizada | Si |
| 123 | Asoc. Santa Maria | San Juan | Cardón | 32 | 07/02/88 | Organizada | Si |
| 124 | Asoc. La Unión | San Juan | Cardón | 25 | 24/03/88 | Organizada | Si |
| 125 | Asoc. La Altagracia | San Juan | Cardón | 17 | 05/03/88 | Organizada | Si |
| 126 | Asociación Inacuída | San Juan | Cardón | 22 | 22/04/88 | Organizada | Si |
| 127 | Sol Radiante | San Juan | Cardón | 16 | 16/05/88 | Organizada | Si |
| 128 | Asoc. Maria Trinidad Sánchez | San Juan | Cardón | 52 | 23/07/88 | Organizada | Si |
| 129 | José Ma. Cabral y Baez (prop. AC-7) | San Juan | Cardón | 52 | 23/07/88 | Organizada | Si |

CUADRO 1

Organizaciones de Productores en el Area de Influencia del PROMAS, según Ubicación, Grado de Organización y Status Legal

| No. | Nombre | Ubicación | | Paraíso | La Organización es de: | | No. Socios | Fundación | Status Legal | |
|-----|---|-----------|---------------------|------------------|------------------------|-----------------------|------------|------------|--------------|----|
| | | Municipio | Sección | | Estado Actual | Estadatos/Per. Jurid. | | | | |
| 130 | Asoc. San Francisco | San Juan | Guazuma | Los Gentiles | Agricultores | 19 | 21/05/81 | Organizada | Si | No |
| 131 | San Francisco | San Juan | Guazuma | Los Sanctiles | Agricultores | 19 | 21/05/81 | Organizada | Si | No |
| 132 | 27 de Febrero | San Juan | Guazuma | Los Casacos | Agricultores | 23 | 07/08/88 | Organizada | Si | No |
| 133 | José Joaquín Puello | San Juan | Hato del Padre | Caraco | Agricultores | 19 | 16/08/86 | Organizada | Si | No |
| 134 | Marie Trinidad Sánchez | San Juan | Hato del Padre | Ciruelo | Agricultores | 18 | 24/09/86 | Organizada | Si | No |
| 135 | Asoc. Camo. Sin Tierra La Altigracia | San Juan | Hato del Padre | El Corbano | Agricultores | 28 | 13/07/86 | Organizada | Si | No |
| 136 | Asoc. Parcelera Nuestro Esfuerzo | San Juan | Hato del Padre | El Prado | Agricultores | 19 | 15/11/89 | Organizada | Si | No |
| 137 | La Milagrosa | San Juan | Hato del Padre | Hato del Padre | Agricultores | 18 | - | Organizada | Si | No |
| 138 | Santa Maria | San Juan | Hato del Padre | La Garita | Agricultores | 33 | 02/03/85 | Organizada | Si | No |
| 139 | Asociación La Antorcha | San Juan | Hato del Padre | La Miguera | Agricultores | 37 | 24/08/73 | Organizada | Si | Si |
| 140 | Nuestra Señora de Fatima | San Juan | Hato del Padre | Los Callejones | Agricultores | 14 | 01/01/87 | Organizada | Si | No |
| 141 | La Nueva Esperanza | San Juan | Hato del Padre | Los Portugueses | Agricultores | 19 | 08/08/86 | Organizada | Si | No |
| 142 | Nuevo Progreso | San Juan | Hato del Padre | Monte Grande | Agricultores | 17 | 15/08/83 | Organizada | Si | No |
| 143 | Asoc. La Altigracia | San Juan | Hato del Padre | Siento Luisa | Agricultores | 27 | 01/01/75 | Organizada | Si | No |
| 144 | Asoc. La Unión | San Juan | Hato del Padre | Santomé | Agricultores | 18 | 26/07/90 | Organizada | Si | No |
| 145 | La Nueva Esperanza | San Juan | Hato Nuevo | Carnitero Abajo | Mujeres | 16 | 15/08/86 | Organizada | Si | No |
| 146 | Desplazada Presa de Sabaneta | San Juan | Hato Nuevo | Hato Nuevo | Agricultores | 10 | 15/09/89 | Organizada | No | No |
| 147 | La Desaloj. del Par. Mac. y la Prasa Sub. | San Juan | Hato Nuevo | Hato Nuevo | Agricultores | 32 | 01/01/89 | Organizada | Si | Si |
| 148 | Centro de Madre Sabaneta | San Juan | Hato Nuevo | Hato Nuevo | Mujeres | 20 | 26/08/86 | Organizada | No | No |
| 149 | Asoc. La Nueva Esperanza | San Juan | Hato Nuevo | La Pira | Agricultores | 14 | 25/11/89 | Organizada | Si | No |
| 150 | La Sufrida | San Juan | Hato Nuevo | Los Pinos | Agricultores | 13 | 01/02/87 | Organizada | Si | No |
| 151 | La Necesitada | San Juan | Hato Nuevo | Pasa Tiempo | Mujeres | 14 | 24/02/88 | Organizada | Si | No |
| 152 | San Isidro | San Juan | Hato Viejo | M/ El Castillo | Agricultores | 29 | 28/08/86 | Organizada | Si | Si |
| 153 | Buscando Camino | San Juan | Hato Viejo | Barrío Santomé | Agricultores | 23 | 22/07/86 | Organizada | Si | No |
| 154 | Nueva Generación | San Juan | Hato Viejo | El Corbano | Agricultores | 15 | 01/02/89 | Organizada | No | No |
| 155 | El Esfuerzo San Juan Bautista | San Juan | Hato Viejo | El Corbano | Agricultores | 50 | 28/05/83 | Organizada | No | No |
| 156 | Sin Retroceso | San Juan | Hato Viejo | El Corbano | Agricultores | 22 | 01/04/85 | Organizada | Si | No |
| 157 | Santa Maria | San Juan | Hato Viejo | El Corbano | Agricultores | 20 | - | Organizada | Si | No |
| 158 | Asoc. San Marco de León | San Juan | Hato Viejo | El Corbano | Agricultores | 27 | 01/08/88 | Organizada | Si | No |
| 159 | La Luchadora | San Juan | Hato Viejo | El Refugio | Agricultores | 22 | 24/09/85 | Organizada | No | No |
| 160 | Asociación Los Trinitarios | San Juan | Hato Viejo | Hato Viejo | Agricultores | 18 | 15/05/88 | Organizada | Si | No |
| 161 | San Francisco | San Juan | Hato Viejo | Hato Viejo | Agricultores | 22 | 15/08/86 | Organizada | Si | Si |
| 162 | Santa Maria | San Juan | Hato Viejo | Hato Viejo | Agricultores | 28 | 13/08/84 | Organizada | Si | No |
| 163 | Gregorio Luperón | San Juan | Hato Viejo | Km 5 Arroyo Loro | Agricultores | 40 | 26/03/78 | Organizada | Si | No |
| 164 | La Altigracia | San Juan | Higuerito | Higuerito | Mujeres | 15 | 03/04/80 | Organizada | Si | No |
| 165 | Asoc. de Campesinos sin Tierra | San Juan | Higuerito | Higuerito | Agricultores | 27 | 05/08/86 | Organizada | Si | No |
| 166 | Asociación La Milagrosa | San Juan | Km 14 1/2 | La Yerna | Agricultores | 18 | 15/04/82 | Organizada | No | No |
| 167 | Las Mercedes de los Rincones | San Juan | Km 5 de Arroyo Loro | Hato Viejo | Otros (Prof. Tec.) | 23 | 12/07/89 | Organizada | 40 | No |
| 168 | Sabana de Pedro Km 7 | San Juan | Km 7 | Hato Viejo | Agricultores | 15 | 29/09/89 | Organizada | Si | No |
| 169 | Asoc. Unión El Progreso | San Juan | La Culata | El Acto | Agricultores | 24 | 30/08/79 | Organizada | Si | No |
| 170 | La Bella Aurora | San Juan | La Culata | Villa Flores | Mujeres | 28 | 21/01/87 | Organizada | Si | No |
| 171 | Juan Pablo Cuarto | San Juan | La Culata | La Culata | Agricultores | 42 | 03/07/89 | Organizada | Si | No |

Organizaciones de Productores en el Área de Influencia del PRODAS, según Ubicación, Grado de Organización y Status Legal

| No. | Nombre | Ubicación | | La Organización es de: | No. Socios | Fundación | Status Legal | |
|-----|---|--------------|----------------|------------------------|------------|-----------|---------------|---------------------|
| | | Municipio | Sección | | | | Estado Actual | Estados/Per. Jurid. |
| 172 | Asoc. Agric. La Mata Verde, Inc. | San Juan | La Florida | Agricultores | 95 | - | Organizada | Si |
| 173 | Asoc. Agric. Santa Clara | San Juan | La Florida | Agricultores | 42 | 22/04/85 | Organizada | Si |
| 174 | Centro de Madre Santa Clara | San Juan | La Higuera | Mujeres | 26 | 26/10/90 | Organizada | Si |
| 175 | San Salvador | San Juan | La Isleta | Agricultores | 42 | 03/07/73 | Organizada | Si |
| 176 | Asociación Santa Clara | San Juan | La Jaga | Otros (Prof., Tec.) | 23 | 19/03/89 | Organizada | Si |
| 177 | Higuerito Inc. | San Juan | La Jaga | Agricultores | 27 | 16/01/72 | Organizada | Si |
| 178 | La Buena Unión | San Juan | La Maguana | Agricultores | 29 | 16/03/89 | Organizada | Si |
| 179 | Asoc. de Agric. sin Tierra Nueva Unión | San Juan | La Maguana | Agricultores | 13 | 11/06/86 | Organizada | Si |
| 180 | Asoc. La Buena Unión | San Juan | La Maguana | Agricultores | 23 | 18/08/87 | Organizada | Si |
| 181 | Asoc. Virgen del Carmen | San Juan | Las Charcas | Agricultores | 15 | 12/12/87 | Organizada | Si |
| 182 | Ctro. de Madres Juana Trinidad | San Juan | Las Yayas | Mujeres | 35 | 16/11/82 | Organizada | Si |
| 183 | Asoc. La Altigracia | San Juan | Las Zanjias | Agricultores | 82 | 01/01/86 | Organizada | Si |
| 184 | San Higuera | San Juan | Los Montones | Mujeres | 10 | 24/02/85 | Organizada | Si |
| 185 | Perpetuo Socorro | San Juan | Los Santillos | Mujeres | 17 | 29/11/82 | Organizada | Si |
| 186 | San Antonio | San Juan | Habrigida | Mujeres | 25 | 10/07/86 | Organizada | Si |
| 187 | San Pedro | San Juan | Habrigida | Mujeres | 23 | 08/03/86 | Organizada | Si |
| 188 | Asoc. Agric. San Francisco | San Juan | Habrigida | Agricultores | 43 | 12/02/78 | Organizada | Si |
| 189 | Asoc. Caficultores Higuerito | San Juan | Maguana | Agricultores | 16 | 15/01/81 | Organizada | Si |
| 190 | Asociación Cristiana | San Juan | Maguana | Agricultores | 28 | 18/02/75 | Organizada | Si |
| 191 | Maguana Arriba Inc. | San Juan | Maguana | Agricultores | 25 | 11/10/84 | Organizada | Si |
| 192 | Asoc. 24 de Abril (Grupo 41ac.200 | San Juan | Maguana | Agricultores | 25 | 11/04/82 | Organizada | Si |
| 193 | Asoc. Santa Martha | San Juan | Maguana Arriba | Agricultores | 10 | 07/07/87 | Organizada | Si |
| 194 | Asociación Santa Rosa | San Juan | Maguana | Mujeres | 30 | 08/02/97 | Organizada | Si |
| 195 | 24 de Abril | San Juan | Maguana | Otros (Prof., Tec.) | 48 | - | Organizada | Si |
| 196 | Asoc. 25 de mayo | San Juan | Maguana | Agricultores | 22 | 26/05/85 | Organizada | Si |
| 197 | La Nueva Generación | San Juan | Maguana | Agricultores | 37 | 06/04/86 | Organizada | Si |
| 198 | Asoc. La Nueva Esperanza | San Juan | Maguana | Agricultores | 45 | 12/06/86 | Organizada | Si |
| 199 | Asoc. Agric. Francisco del R. Sánchez | San Juan | Maguana | Agricultores | 12 | 13/11/75 | Organizada | Si |
| 200 | Club La Nueva Generación | San Juan | Maguana | Jóvenes | 35 | 14/02/86 | Organizada | Si |
| 201 | Asoc. Agric. Juan P. Duarte | San Juan | Maguana | Agricultores | 15 | 04/10/91 | Organizada | Si |
| 202 | Asoc. Nuestra Señora del Carmen | San Juan | Maguana | Mujeres | 14 | 23/04/85 | Organizada | Si |
| 203 | Nuestra Señora de la Altigracia | San Juan | Maguana | Agricultores | 22 | 09/03/75 | Organizada | Si |
| 204 | Asociación Gregorio Luperón | San Juan | Maguana | Jóvenes | 32 | 22/04/72 | Organizada | Si |
| 205 | Núcleo de Parcieros | San Juan | Maguana | Agricultores | 17 | 23/05/90 | Organizada | Si |
| 206 | Asoc. Paz y Amor | San Juan | Maguana | Mujeres | 38 | 21/08/90 | Organizada | Si |
| 207 | Asociación El Progreso | San Juan | Maguana | Agricultores | 20 | 13/12/89 | Organizada | Si |
| 208 | Asoc. de Regantes Latera | Pedro Corto | Pedro Corto | Agricultores | 856 | 05/12/91 | Organizada | Si |
| 209 | Club Cult. y Dep. Sag. Corazón de Jesús | Pedro Corto | Pedro Corto | Jóvenes | 25 | 02/02/86 | Organizada | Si |
| 210 | Asoc. Agric. San Antonio | Pedro Corto | Pedro Corto | Agricultores | 33 | 16/11/72 | Organizada | Si |
| 211 | Patrónato Pro-desarrollo (Pedro Corto) | Pedro Corto | Pedro Corto | Otros (Prof., Tec.) | 30 | 21/10/90 | Organizada | Si |
| 212 | Asoc. Prod. Agrícola | Pedro Corto | Pedro Corto | Agricultores | 42 | 30/05/91 | Organizada | Si |
| 213 | Asoc. Agric. Santa Clara | Pedro Corto | Pedro Corto | Agricultores | 15 | 12/04/91 | Organizada | Si |
| 214 | La Progresista | Pedro Corto | Pedro Corto | Agricultores | 27 | 20/10/90 | Organizada | Si |
| 215 | Asociación La Humanitaria | Pueblo Nuevo | Pueblo Nuevo | Agricultores | 42 | 06/08/85 | Organizada | Si |

CUADRO 1

Organizaciones de Productores en el Area de Influencia del PRODAS, según Ubicación, Grado de Organización y Status Legal

| No. | Nombre | Ubicación | | Paraje | La Organización es de: | No. Socios | Fundación | Status Legal |
|------|---------------------------------------|-----------|-------------------------|-------------------------|------------------------|------------|-----------|--------------|
| | | Municipio | Sección | | | | | |
| 1218 | Santísima Cruz Prod. AC-74 | San Juan | Pueblo Nuevo | Las Yayas | Agricultores | 23 | 20/06/69 | Organizados |
| 1219 | Santa Clara | San Juan | Pueblo Nuevo | Pueblo Nuevo | Mujeres | 15 | 15/07/69 | Organizados |
| 1220 | San Francisco | San Juan | Pueblo Nuevo | Rosario | Agricultores | 23 | 04/10/73 | Organizados |
| 1221 | Asoc. Santa Lucía | San Juan | Pueblo Nuevo | La Culata | Agricultores | 27 | 04/12/66 | Organizados |
| 1222 | Centro de Madre la Buena Fe | San Juan | Punta Cana | Punta Cana | Mujeres | 20 | 08/09/68 | Organizados |
| 1223 | Asoc. Santa María | San Juan | Punta Cana | La Urca | Agricultores | 25 | 01/08/66 | Organizados |
| 1224 | La Esperanza | San Juan | Sabana Alta | Sabana Alta | Agricultores | 40 | 15/04/53 | Organizados |
| 1225 | Celeste Agustina Rodríguez | San Juan | Sabana Alta | Sabana Alta | Mujeres | 36 | 26/02/67 | Organizados |
| 1226 | Francisco del Rosario Sánchez | San Juan | Sabana Alta | Sabana Alta | Agricultores | 36 | 08/02/67 | Organizados |
| 1227 | Blanca Flor | San Juan | Sabana Alta | El Centor | Agricultores | 24 | 05/07/55 | Organizados |
| 1228 | La Sufrida | San Juan | Sabaneta | Mato Nuevo Arriba | Agricultores | 24 | 02/01/65 | Organizados |
| 1229 | Asociación Sagrada María | San Juan | Sabareta | - | Mujeres | 26 | 10/09/56 | Organizados |
| 1230 | Trinidad Sánchez | San Juan | San Juan | El Corbano | Jóvenes | 25 | 05/05/59 | Organizados |
| 1231 | Sagrado Corazón de Jesús | San Juan | San Juan | San Juan | Agricultores | 10 | 04/04/63 | Organizados |
| 1232 | Asoc. Maguana Incorporada | San Juan | San Juan | San Juan | Agricultores | 18 | 10/24/70 | Organizados |
| 1233 | El 13 de Marzo | San Juan | San Juan | San Juan | Agricultores | 12 | 10/08/52 | Organizados |
| 1234 | La Nueva Vida Proyecto 2 y 3 | San Juan | San Juan | San Juan | Agricultores | 27 | 14/04/50 | Organizados |
| 1235 | Asociación Tarasí | San Juan | San Juan Sta. | - | Agricultores | 08 | 21/11/53 | Organizados |
| 1236 | Asoc. Los Hijos de Cristo | San Juan | Santomé | Campo Aviación | Agricultores | 13 | 04/10/56 | Organizados |
| 1237 | Consejo Integrado para el Des. Rural | San Juan | Pedre Corto | Santomé | Otros (Prof., Tec.) | 12 | 30/05/59 | Organizados |
| 1238 | Santa Lucía | San Juan | - | Ens. Buena Vista | Jóvenes | 33 | 13/12/50 | Organizados |
| 1239 | Consejo. Int. Des. Rural. CIGER. S.C. | San Juan | - | - | Otros (Prof., Tec.) | 9 | 13/03/50 | Organizados |
| 1240 | Asoc. Le Brillante | San Juan | - | - | Agricultores | 72 | 31/05/51 | Organizados |
| 1241 | Asoc. 1 de Julio | San Juan | - | - | Agricultores | 16 | 12/03/59 | Organizados |
| 1242 | Asoc. de Prod. Agrícolas de San Juan | San Juan | - | - | Agricultores | 140 | 12/04/55 | Organizados |
| 1243 | Maria Trinidad Sánchez | San Juan | - | - | Agricultores | 18 | 05/12/59 | Organizados |
| 1244 | Asoc. Sanadero San Juan | San Juan | - | - | Agricultores | 122 | 05/07/51 | Organizados |
| 1245 | Las Mercedes | San Juan | Cordón | El Cabo | Agricultores | 43 | 18/05/55 | Organizados |
| 1246 | Asociación San Francisco de Asís | San Juan | Las Charcas de Na. Nova | Las Charcas | Agricultores | 15 | 11/12/67 | Organizados |
| 1247 | Club de Junta de Soc. Carosinas | San Juan | Pueblo Nuevo | Rosario | Agricultores | 15,000 | 01/01/78 | Organizados |
| 1248 | Junta Central de Carosinas sin Tierra | San Juan | - | - | Agricultores | 401 | 20/08/50 | Organizados |
| 1249 | Junta Nueva | San Juan | San Juan | - | Agricultores | 88 | 17/08/51 | Organizados |
| 1250 | Asoc. Santa Fe | San Juan | San Juan | La Culata | Agricultores | 366 | 01/08/51 | Organizados |
| 1251 | Asoc. Santa Fe | San Juan | San Juan | Sector Liceo Secundaria | Mujeres | 31 | 10/08/52 | Organizados |
| 1252 | Asoc. Santa Fe | San Juan | San Juan | - | Agricultores | 210 | 01/01/53 | Organizados |
| 1253 | Asoc. Santa Fe | San Juan | San Juan | - | Agricultores | 260 | 21/11/68 | Organizados |
| 1254 | Asoc. Santa Fe | San Juan | San Juan | - | Agricultores | 88 | 05/04/57 | Organizados |

CUADRO 2**Distribución de las Organizaciones por Tipo**

| Tipo | Organizaciones | |
|--------------------------|----------------|---------------|
| | Número | % |
| Asociación | 200 | 79.37 |
| Centro de Madres | 26 | 10.32 |
| Club | 9 | 3.57 |
| Asentamiento Tradicional | 5 | 1.98 |
| Cooperativa | 2 | 0.79 |
| Asentamiento Colectivo | - | 0.00 |
| Proyecto | - | 0.00 |
| Finca | - | 0.00 |
| Asentamiento Colonia | - | 0.00 |
| Otro | 10 | 3.97 |
| TOTAL | 252 | 100.00 |

CUADRO 3**Existencia de Estatutos en las Organizaciones**

| Estatutos | Organizaciones | |
|--------------|----------------|---------------|
| | Número | % |
| Si | 215 | 85.32 |
| No | 37 | 14.68 |
| TOTAL | 252 | 100.00 |

CUADRO 11

Distribución Absoluta y Porcentual por Tipo de Asistencia Técnica Recibida

| Asistencia Técnica | Organizac. | | SEA | | INDONI | | IAD | | SAGRICOLA | | INFOTEP | | FBO | | Casa Coop. Asociación | | FUDECO | | FEOCASA | | Iglesia C. de Paz | | No Espec. | | | |
|------------------------------|------------|--------|-----|--------|--------|-------|-----|-------|-----------|-------|---------|------|-----|------|-----------------------|-------|--------|-------|---------|------|-------------------|------|-----------|------|------|------|
| | No. | % | No. | % | No. | % | No. | % | No. | % | No. | % | No. | % | No. | % | No. | % | No. | % | No. | % | No. | % | | |
| Uso Agrícolas | 22 | 100.00 | 137 | 195.22 | 2 | 2.02 | 11 | 15.28 | 1 | 1.33 | - | - | - | - | 3 | 12.56 | - | 1 | 1.33 | - | - | - | - | 1 | 1.33 | |
| Uso Agua, Riego | 2 | 100.00 | 1 | 50.00 | 23 | 37.50 | 3 | 3.33 | - | - | - | - | - | - | - | - | 5 | 6.33 | - | - | - | - | - | 1 | 1.33 | |
| Preparación de Suelo | 121 | 100.00 | 153 | 195.45 | 1 | 1.23 | 2 | 2.47 | - | - | - | - | - | - | 7 | 3.64 | 14 | 17.28 | 2 | 2.47 | - | - | 1 | 1.23 | - | |
| Comercialización | 74 | 100.00 | 136 | 183.78 | - | - | - | - | 27 | 36.49 | - | - | - | - | 8 | 3.11 | 2 | 2.70 | 1 | 1.35 | - | - | - | - | - | |
| Crédito | 155 | 100.00 | 2 | 1.29 | - | - | - | - | 52 | 92.95 | - | - | 1 | 1.79 | 1 | 1.79 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | |
| Verencia y Administración | 123 | 100.00 | 1 | 0.81 | - | - | - | - | 3 | 10.34 | 1 | 3.45 | 1 | 3.45 | 1 | 3.45 | 22 | 75.36 | - | - | - | - | - | - | - | |
| Máquinas y Equipos Agrícolas | 163 | 100.00 | 130 | 81.06 | - | - | - | - | - | - | 1 | 2.50 | - | - | 2 | 3.41 | 3 | 9.11 | - | - | - | - | - | - | 1 | 1.33 |
| Uso de Semillas Mejoradas | 163 | 100.00 | 162 | 99.38 | - | - | - | - | 3 | 3.37 | - | - | - | - | 2 | 2.25 | 2 | 2.25 | - | - | - | - | - | - | - | |
| Organización Comunal | 132 | 100.00 | 139 | 142.33 | - | - | 2 | 2.17 | 1 | 1.09 | 1 | 1.09 | 1 | 1.09 | - | - | 40 | 43.48 | - | - | 4 | 4.35 | 3 | 3.26 | - | |

CUADRO 6

Tipos de Comites que Funcionan en las Organizaciones

| Tipos de Comites | Organizaciones | |
|------------------|----------------|-------|
| | Número | % |
| Crédito | 83 | 32.94 |
| Mercadeo | 35 | 13.89 |
| Producción | 28 | 11.11 |
| Educación | 91 | 36.11 |
| Vigilancia | 166 | 65.87 |
| Otros | 9 | 3.57 |

CUADRO 7

Status de Afiliación de las Organizaciones

| Afiliadas | Organizaciones | |
|--------------|----------------|---------------|
| | Número | % |
| Si | 239 | 94.84 |
| No | 13 | 5.16 |
| TOTAL | 252 | 100.00 |

CUADRO 4**Status Legal de las Organizaciones**

| Incorporación Legal | Organizaciones | |
|----------------------------|-----------------------|---------------|
| | Número | % |
| Si | 21 | 8.33 |
| No | 231 | 91.67 |
| TOTAL | 252 | 100.00 |

CUADRO 5**Distribución de las Organizaciones por Categorías**

| Categorías | Organizaciones | |
|---------------------------------------|-----------------------|---------------|
| | Número | % |
| Agricultores | 188 | 74.60 |
| Jóvenes | 10 | 3.97 |
| Mujeres | 45 | 17.86 |
| Otros (Profesionales, Técnicos, etc.) | 9 | 3.57 |
| TOTAL | 252 | 100.00 |

CUADRO 9

Distribución de las Organizaciones por Posesión de Tierra

| Poseen Tierra | Organizaciones | |
|---------------|----------------|---------------|
| | Número | % |
| Si | 135 | 53.57 |
| No | 117 | 46.43 |
| TOTAL | 252 | 100.00 |

CUADRO 10

Distribución de las Organizaciones Según Formas de Tenencia y Superficie

| Formas de Tenencia | Organizaciones | | Superficie (Ha.) | |
|-----------------------------------|----------------|-------|------------------|---------------|
| | Número | % | Cantidad | % |
| Propiedad de la Organización | 13 | 9.63 | 3,009.25 | 8.69 |
| Arrendadas con Pago Efectivo | 25 | 18.52 | 1,311.07 | 3.78 |
| Tomadas en Aparcería | 4 | 2.96 | 3,869.18 | 11.17 |
| Ocupadas | 19 | 14.07 | 4,059.62 | 11.72 |
| Del IAD Cedidas a la Organización | 48 | 35.56 | 1,430.06 | 4.13 |
| Del CEA Cedidas a la Organización | - | 0.00 | - | 0.00 |
| Cedidas por Otra Inst. del Estado | 1 | 0.74 | 31.45 | 0.09 |
| Tierras Comunerías | 31 | 22.97 | 2,198.74 | 6.35 |
| Otras Formas de Tenencia | 18 | 13.33 | 18,738.67 | 54.08 |
| TOTAL | | | 34,648.05 | 100.00 |

CUADRO 8

Distribución de las Organizaciones Según Afiliación

| A Quién esta Afiliada | Organizaciones | |
|-------------------------------|----------------|---------------|
| | Número | % |
| Olivorio Mateo | 49 | 20.50 |
| Federación 21 de Enero | 43 | 17.99 |
| CONFACAD | 29 | 12.13 |
| FECASAJUMA | 23 | 9.62 |
| Fed. Francisco del R. Sánchez | 22 | 9.21 |
| MCI | 21 | 8.79 |
| FEOCASA | 17 | 7.12 |
| Fed. Mujeres Anacaona | 11 | 4.60 |
| Caudal del Río Mijo | 6 | 2.51 |
| Fed. Interc. San Juan | 5 | 2.09 |
| Fed. Interc. Juana Saltitopa | 3 | 1.26 |
| Junta Clubes Zona Norte | 2 | 0.84 |
| Consejo Regional ONG | 1 | 0.42 |
| Fed. de Mujeres Campesinas | 1 | 0.42 |
| Bloques Clubes Zona Norte | 1 | 0.42 |
| Fed. Comunal San Juan | 1 | 0.42 |
| UNICASA | 1 | 0.42 |
| APROLECHE | 1 | 0.42 |
| JACC | 1 | 0.42 |
| Papá Livorio | 1 | 0.42 |
| CNC | - | 0.00 |
| FEDELAC | - | 0.00 |
| FENAC | - | 0.00 |
| COFENACA | - | 0.00 |
| FECASUR | - | 0.00 |
| TOTAL | 239 | 100.00 |

CUADRO 12

Distribución de las Organizaciones por Tipo de Problemas

| Tipo de Problema | Organizaciones | |
|----------------------------|----------------|-------|
| | Número | % |
| Asistencia Técnica | 100 | 74.07 |
| Capacitación | 95 | 70.37 |
| Crédito | 123 | 91.11 |
| Caminos | 90 | 66.67 |
| Riego | 73 | 54.07 |
| Falta de Tierras | 108 | 80.00 |
| Tienda de Insumos | 83 | 61.48 |
| Falta de Transporte | 98 | 72.59 |
| Problemas Comercialización | 125 | 92.59 |
| Otros | 5 | 3.70 |

CUADRO 13

Disposición de las Organizaciones a ser Reubicadas para Facilitar el Riego

| Dispuestas a ser Reubicadas | Organizaciones | |
|-----------------------------|----------------|---------------|
| | Número | % |
| Si | 129 | 95.56 |
| No | 6 | 4.44 |
| TOTAL | 135 | 100.00 |

CUADRO 14

**Disposición de las Organizaciones a Colaborar
con una Oficina de Legalización de Tierra**

| Dispuestas | Organizaciones | |
|-------------------|-----------------------|---------------|
| | Número | % |
| Si | 135 | 100.00 |
| No | - | 0.00 |
| TOTAL | 135 | 100.00 |

CUADRO 15

Participación Familiar en Labores Agropecuarias

| Participación | Organizaciones | |
|----------------------|-----------------------|---------------|
| | Número | % |
| Si | 132 | 97.78 |
| No | 3 | 2.22 |
| TOTAL | 135 | 100.00 |

CUADRO 16

Participación de las Mujeres en Labores Agropecuarias

| Participación | Organizaciones | |
|---------------|----------------|---------------|
| | Número | % |
| Si | 133 | 98.52 |
| No | 2 | 1.48 |
| TOTAL | 135 | 100.00 |

CUADRO 17

**Distribución de las Organizaciones Segun Actividad
en que Participan Las Mujeres**

| Actividad | Organizaciones | |
|-----------------------------------|----------------|-------|
| | Número | % |
| Siembra | 22 | 16.18 |
| Cosecha | 28 | 20.59 |
| Comercialización de la Producción | 10 | 7.35 |
| Todo el Proceso de la Producción | 108 | 79.41 |
| Otros | 1 | 0.74 |

CUADRO 18

Cantidad Absoluta y Relativa de Organizaciones de Mujeres con Financiamiento

| Financiamiento | Organizaciones | |
|----------------|----------------|---------------|
| | Número | % |
| Si | 28 | 21.05 |
| No | 105 | 78.95 |
| TOTAL | 133 | 100.00 |

CUADRO 19

Distribución de las Organizaciones Según Los Jóvenes que Trabajan en Labores Agroproductivas

| Trabajan | Organizaciones | |
|--------------|----------------|---------------|
| | Número | % |
| Si | 125 | 92.59 |
| No | 10 | 7.41 |
| TOTAL | 135 | 100.00 |

CUADRO 20

**Distribución de las Organizaciones Según Actividad
en que participan los Jóvenes**

| Actividad | Organizaciones | |
|-----------------------------------|----------------|-------|
| | Número | % |
| Todo el Proceso de la Producción | 95 | 76.00 |
| Cosecha | 28 | 22.40 |
| Siembra | 21 | 16.80 |
| Comercialización de la Producción | 6 | 4.80 |
| Otros | 1 | 0.80 |

CUADRO 21

**Distribución de las Organizaciones Según Lugar
de Trabajo de los Jóvenes**

| Lugar de Trabajo | Organizaciones | |
|------------------------|----------------|-------|
| | Número | % |
| Fin a Privada | 229 | 90.87 |
| En Comercio | 31 | 12.30 |
| Su Parcela Propia | 30 | 11.90 |
| En Artesanía | 24 | 9.52 |
| Asentamiento Campesino | 10 | 3.97 |
| Otros | 3 | 1.19 |

CUADRO 22

**Existencia de Servicios en las Comunidades
Residentes de las Organizaciones**

| Servicios | Organizaciones | |
|--------------------|----------------|-------|
| | Número | % |
| Agua Potable | 145 | 57.54 |
| Energía Eléctrica | 149 | 59.13 |
| Escuela Primaria | 198 | 78.57 |
| Escuela Intermedia | 80 | 31.75 |
| Escuela Secundaria | 41 | 16.27 |
| Dispensario Médico | 92 | 36.51 |
| Letrina | 166 | 65.87 |
| Correo | 41 | 16.27 |
| Cementerio | 159 | 63.10 |
| Iglesia | 139 | 55.16 |
| Mercado | 51 | 20.24 |
| Otros | 6 | 2.38 |

CUADRO 23

**Distribución de las Organizaciones Según
su Participación en Actividades de Capacitación**

| Capacitación | Organizaciones | |
|--------------|----------------|---------------|
| | Número | % |
| Si | 97 | 38.49 |
| No | 155 | 61.51 |
| TOTAL | 252 | 100.00 |

CUADRO 24

Tipo de Capacitación Recibida por las Organizaciones

| Tipo de Capacitación | Organizaciones | |
|-----------------------------|----------------|-------|
| | Número | % |
| Organización Rural | 69 | 27.38 |
| Administración Rural | 17 | 6.75 |
| Artesanía | 3 | 1.19 |
| Uso de Máquina | 10 | 3.97 |
| Administración | 8 | 3.17 |
| Crédito | 16 | 6.35 |
| Uso de Insumos Agroquímicos | 22 | 8.73 |
| Economía del Hogar | 6 | 2.38 |
| Otros | 27 | 10.71 |

CUADRO 25

Tipo de Capacitación que le Gustaría Recibir a las Organizaciones

| Tipo de Capacitación | Organizaciones | |
|-----------------------------|----------------|-------|
| | Número | % |
| Administración Rural | 149 | 59.13 |
| Administración de Empresa | 80 | 31.75 |
| Manejo y Uso de Suelos | 19 | 7.54 |
| Manejo de Agroquímicos | 49 | 19.44 |
| Manualidades y Artesanía | 103 | 40.87 |
| Pecuaria | 95 | 37.70 |
| Comercialización | 19 | 7.54 |
| Recursos Naturales | 72 | 28.57 |
| Liderazgo | 157 | 62.30 |
| Manejo y Uso de Agua | 17 | 6.75 |
| Transferencia de Tecnología | 105 | 41.67 |

CUADRO 26

**Distribución de las Organizaciones Según el Lugar
Donde le Gustaría Recibir la Capacitación**

| Lugar | Organizaciones | |
|------------------------------|-----------------------|---------------|
| | Número | % |
| En su Comunidad | 245 | 97.22 |
| Fuera de la Comunidad | 7 | 2.78 |
| TOTAL | 252 | 100.00 |

CUADRO 27

**Distribución de las Organizaciones Según su Experiencia
en Administración de Proyectos**

| Administración de Proyectos | Organizaciones | |
|------------------------------------|-----------------------|---------------|
| | Número | % |
| Si | 38 | 15.08 |
| No | 214 | 84.92 |
| TOTAL | 252 | 100.00 |

CUADRO 28

**Organizaciones que Administran Proyectos, Según
Fuente de Financiamiento Nacional**

| Fuente de Financiamiento | Organizaciones | |
|--------------------------|----------------|---------------|
| | Número | % |
| No Especificar | 6 | 20.00 |
| ODC | 3 | 10.00 |
| FUDECO | 3 | 10.00 |
| Iglesia | 3 | 10.00 |
| SEA | 3 | 10.00 |
| Banco Agrícola | 2 | 6.67 |
| Banco de Reservas | 1 | 3.33 |
| FDD | 1 | 3.33 |
| Caritas Dom. | 1 | 3.33 |
| ODC-INVI | 1 | 3.33 |
| Pastoral Cristiana | 1 | 3.33 |
| Patronato | 1 | 3.33 |
| CODAL | 1 | 3.33 |
| SEA-ODC | 1 | 3.33 |
| Soc. Ind. Dominicana | 1 | 3.33 |
| ALFALIDOM | 1 | 3.33 |
| TOTAL | 30 | 100.00 |

CUADRO 29

**Organizaciones que Administran Proyectos, Según
Fuente de Financiamiento Extranjero**

| Fuente de Financiamiento | Organizaciones | |
|--------------------------|----------------|---------------|
| | Número | % |
| SOFONIA | 3 | 37.50 |
| CARITAS | 1 | 12.50 |
| Cuerpo de Paz | 1 | 12.50 |
| SCLOD | 1 | 12.50 |
| Diócesis de Orlando | 1 | 12.50 |
| TRICKLE-UP | 1 | 12.50 |
| TOTAL | 8 | 100.00 |

CUADRO 30

**Distribución de las Organizaciones Según Lleven
Registro Contable**

| Registro Contable | Organizaciones | |
|-------------------|----------------|---------------|
| | Número | % |
| Si | 218 | 86.51 |
| No | 34 | 13.49 |
| TOTAL | 252 | 100.00 |

CUADRO 31

Disposición de las Organizaciones a Participar
en la Administración y Ejecución del PRODAS

| Dispuestas | Organizaciones | |
|--------------|----------------|---------------|
| | Número | % |
| Si | 252 | 100.00 |
| No | - | 0.00 |
| TOTAL | 252 | 100.00 |

CUADRO 32

Forma en que Participarían las Organizaciones en el
Proyecto

| Forma de Participación | Organizaciones | |
|--------------------------|----------------|-------|
| | Número | % |
| Administración | 123 | 48.81 |
| Ejecución | 4 | 1.59 |
| Administración de Fondos | - | 0.00 |
| Reforestación | 109 | 43.25 |
| Dirección Compartida | 6 | 2.38 |
| Crédito | 12 | 4.76 |
| Supervisión | 6 | 2.38 |
| Tenencia Tierra | 2 | 0.79 |
| Capacitación | 8 | 3.17 |
| Coordinación | - | 0.00 |
| Infraestructura | 2 | 0.79 |

CUADRO 33

**Como considera la Organización que debe administrarse
el PRODAS**

| Como de Administrarse | Organizaciones | |
|--|-----------------------|---------------|
| | Número | % |
| A traves de las Organizaciones Organismo Interinstitucional (Org. + Ent. Oficiales + Inst. Priv.) | 101 | 40.08 |
| Organizaciones con Organismos de Cooperación | 71 | 28.17 |
| Organizaciones, Estado y Organismos de Cooperación | 5 | 1.98 |
| Otros | 23 | 9.13 |
| TOTAL | 252 | 100.00 |

ANEXO II

**ESTATUTOS PARA LAS ORGANIZACIONES DE REGANTES
DEL SISTEMA DE RIEGO PRESA-SABANETA**

**CAPITULO I
DE LA IDENTIFICACION DE LAS ORGANIZACIONES
REPRESENTATIVAS DE LOS REGANTES**

ARTICULO 1 :

Las Organizaciones representativas de los regantes del Sistema de Riego Presa-Sabaneta, establecidas de hecho en el Artículo 12 del Normativo Especifico para Operación , Conservación y Administración del mismo, se identifican de la manera siguiente:

- a) La representación de todos los regantes del Sistema será identificada como la Junta General de Regantes del Sistema de Riego Presa-Sabaneta, y para algunos aspectos del documento como Junta General.
- b) En el caso de las Zonas de Riego dichas organizaciones se identificarán como Junta de Regantes de la Zona de Riego A y Junta de Regantes de la Zona de Riego B.
- c) En lo concerniente a los Sectores de Riego, la agrupación que representará a los regantes será la Asociación de Regantes, seguida a continuación por la codificación o identificación asignada en el Artículo 3 del Normativo Especifico para la Operación, Conservación y Administración (NEOCSA) al Sector de Riego de que se trate. Así, se tendrá Asociación de Regantes del Sector de Riego A1; Asociación de Regantes del Sector de Riego A2, y tantas Asociaciones de Regantes como sectores hayan dentro del sistema de riego.
- d) En el caso de los Sub-sectores de Riego los regantes quedarán representados por los Comités de Regantes, seguida a continuación de las siglas SS- y de la identificación usada en el Art.3 del NEOCSAA. Así, se tendrá el Comité de Regante SS-A11, el del SS-A12, el del SS-A13, y sucesivamente hasta el del último SS- del sector A1. De la misma forma para los demás sectores y zonas de riego.
- e) En el caso de las Unidades de Riego, la representación la sustentarán los Núcleos de Regantes, seguida a continuación de la

sigla UR- y de la codificación que le correspondió en el Art.3 mencionado, de manera que tendremos el Núcleo de Regantes de la UR-A1101, el de la UR-A1102, el de la UR-A1103, y tantas como Unidades de Riego hayan dentro del Subsector de Riego SS-A11, del Sector de Riego A1. Este mismo procedimiento de identificación se aplica para cada una de las Unidades de Riego que conforman todos los subsectores de los demás Sectores y Zonas del Sistema de Riego Presa- Sabaneta.

CAPITULO II

DE LOS NUCLEOS DE REGANTES

ARTICULO 2:

Los Núcleos de Regantes del Sistema de Riego Presa-Sabaneta estarán conformados, en cada caso, por todos los regantes que figuren en el Padrón de Regantes, como propietarios o usufructuarios legítimos de áreas agrícolas dentro de las Unidades de Riego definidas para el Sistema, y cuya relación se presenta en el Anexo 1 de este Normativo Específico.

ARTICULO 3 :

La representación de los Núcleos de Regantes corresponderá a sendos representantes y sus respectivos suplentes.

CAPITULO III

DE LA ELECCION DE LOS REPRESENTANTES

DE LOS NUCLEOS DE REGANTES

ARTICULO 4:

La elección de los representantes de los Núcleos de Regantes y sus respectivos suplentes , será hecha en sendas asambleas de los regantes de las Unidades de Riego, las cuales, con la oportunidad del caso, serán convocadas y presididas por el Presidente de la Directiva del Subsector de Riego pertinente o, en su defecto, por el Presidente de la Directiva de la Asociación de Regantes del Sector de Riego o por un delegado del Encargado de la Operación del Sistema.

ARTICULO 5:

Para proceder al acto electoral, tratándose de la primera citación para el efecto, se requerirá que los asistentes a la Asamblea sean como mínimo el cincuenta (50) por ciento más uno del total de regantes aptos para votar de la Unidad de Riego de que se trate. Para estos fines, se entiende por regantes aptos a los que, en adición a figurar inscritos en el Padrón de Regantes pertinente, no registren adeudos por las obligaciones económicas de cualquier tipo que se deriven, tanto de lo dispuesto en el Normativo Específico para la Operación y Conservación del Sistema de Riego Presa-Sabaneta, como de este normativo.

ARTICULO 6:

En el caso de no contarse con el porcentaje de asistencia señalado para la primera citación de las Asambleas de Regantes de las Unidades de Riego, quienes presidan las mismas, procederán a citar a una segunda Asamblea dentro de los diez (10) días siguientes, en la que se efectuará la elección cualquiera que sea el número de regantes aptos de la Unidad de Riego que concurran a la misma.

ARTICULO 7:

Para la elección del representante del Núcleo y de su suplente, quien preside la Asamblea habilitará los primeros quince minutos de la misma, para que los regantes aptos propongan los candidatos que estimen convenientes. Vencido dicho plazo, previa la designación de una comisión de tres regantes aptos para el escrutinio de los votos, se procederá a la elección, computándose un voto por regante. La votación podrá ser pública o secreta, de acuerdo a la decisión que al respecto adopte la mayoría simple de los regantes aptos presentes en la Asamblea.

ARTICULO 8:

Realizado y aprobado el escrutinio de los votos emitidos, quien presida la Asamblea proclamará como representante y suplente del Núcleo de Regantes de que se trate, a los regantes que hubiesen obtenido la mayoría simple de votos emitidos. En el caso de un eventual empate de votos se procederá a repetir la votación las veces que sea necesaria. Lo actuado en la Asamblea deberá constar en el Libro de Actas del Núcleo de Regantes pertinente, rubricada por quien la presidiera, los integrantes de la Comisión de Escrutinios y el representante y suplente personal electos. En el Acta deberá consignarse la relación de regantes aptos de la Unidad que participaron en la Asamblea.

ARTICULO 9:

En las Unidades de Riego que cuentan con un solo regante, generalmente usufructuario de Áreas significativas bajo riego, se reconocerá como representante del mismo a dicho único regante.

ARTICULO 10:

Los representantes de hecho a los cuales se refiere el artículo precedente deberán estar registrado como tal en los documentos del INDRHI y la Junta de Regantes.

ARTICULO 11:

Los representantes de los Núcleos de Regantes y sus respectivos suplentes, con excepción de los representantes de hecho a que se refiere el artículo 9, se renovarán de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 25 de este Normativo Específico, ciñéndose al procedimiento eleccionario señalado en este Capítulo. Dichos representantes podrán ser reelegidos indefinidamente.

ARTICULO 12:

Eventualmente, cuando un representante de un Núcleo de Regantes o su suplente, hubieran renunciado a su cargo o perdido su condición de regantes, se procederá a reemplazarlos convocando a la Asamblea de los regantes de la Unidad de que se trate.

CAPITULO IV

ATRIBUCIONES Y OBLIGACIONES DE LOS REPRESENTANTES DE LOS NUCLEOS DE REGANTES

ARTICULO 13:

Son atribuciones y obligaciones de los representantes de los Núcleos de Regantes:

1. Integrar la Directiva del Comité de Regantes del Subsector de Riego donde se ubique la Unidad de Riego que representan y participar en las Asambleas Ordinarias y Extraordinarias de que tratan los Capítulos XVIII y XIX de este normativo.
2. Efectuar, con la asistencia del Cabo de Agua asignado por el Sistema, la distribución y control de las aguas de riego entre

todos y cada uno de los regantes de la Unidad, con sujeción a los Planes de Cultivo y Riego aprobados y al Plan de Operación en vigencia.

3. Elaborar los programas semestrales o anuales para la limpieza, reparación o mejoramiento de la red menor de riego y drenaje y demás infraestructura de la Unidad de Riego, que los regantes del mismo están obligados a efectuar directamente o financiar en proporción directa al tamaño de su predio, y a otras disposiciones aprobadas, velando por su estricto cumplimiento.
4. Modificar, en coordinación con el Cabo de Agua y a solicitud de uno o más regantes de la Unidad, los Turnos de Riego establecidos, siempre y cuando la medida no afecte los intereses de los demás regantes.
5. Dar cuenta a la Directiva del Subsector de Riego, de la cual forma parte, del incumplimiento en que puedan incurrir algunos regantes de la Unidad que representan en lo tocante a los trabajos de conservación de su responsabilidad directa, proponiendo las medidas o acciones para su realización.
6. Proponer a la Directiva del Subsector de Riego la realización de estudios o acciones orientadas tanto al mejor uso de los recursos de aguas y tierras de la Unidad como al desarrollo socio-económico de los regantes del mismo.
7. Resolver, en coordinación con el Cabo de Agua, problemas y situaciones que se susciten en la jurisdicción de la Unidad que representan relativas al Normativo Específico para la Operación y Conservación del Sistema.
8. Colaborar, mediante todos los medios a su alcance, para que los regantes que representan paguen en los plazos establecidos las tarifas de riego y demás obligaciones económicas aprobadas por la Directiva de la Junta General de Regantes y demás organismos competentes, suprimiendo el uso del agua de riego a los regantes morosos.
9. Designar a los regantes de la Unidad para el cumplimiento de las funciones siguientes: a) Supervisión de Turnos de Riego; Trabajos de Conservación y Mejoramiento; y c) cualquier otra función que se estime necesaria.
10. Colaborar con el servicio de Operación del Sistema, motivando a los regantes a fin de que presenten en el período señalado para el efecto, sus solicitudes de intenciones de siembra a ser consideradas en la formulación de los Planes de Cultivo y Riego por campaña o ciclo agrícola.
11. Colaborar para que los regantes que representan brinden la información que servirá de base para la formulación de la estadística de la actividad agrícola en el Sistema.

12. Reclamar ante el Presidente de la Directiva del Subsector de Riego y Cabo de Agua sobre las diferencias que se registren en relación con la entrega del agua de riego que corresponda a la Unidad de Riego que representan y sobre cualquier otro aspecto que estimen está afectando los intereses de sus representados.
13. Solicitar, vía la Directiva del Subsector de Riego pertinente, la asesoría y apoyo técnico que pudieran requerir sus representados para el mejor éxito de su actividad agrícola.
14. Dar cuenta oportunamente al Cabo de Agua de los ajustes que deben realizarse en relación con, la reducción o aumento de la dotación de agua de riego del Núcleo, a consecuencia de la supresión o de la rehabilitación del derecho al uso de agua a regantes, así como del desarrollo de la campaña o ciclo agrícola pertinente.
15. Convocar Asambleas de Regantes del Núcleo para la discusión y acuerdo sobre temas específicos, a su iniciativa o por solicitud de cuando menos un treinta por ciento de los regantes del Núcleo.
16. Coordinar, en los casos en que el uso de un lateral o Canal sea compartido por dos o más Núcleos de Riego, todo lo concerniente tanto a la mejor distribución y aprovechamiento de las aguas que conducen como a su correcta conservación y mejoramiento.
17. Colaborar en la mayor medida posible en la planificación, ejecución, control y evaluación de los servicios que en relación con crédito agrícola, comercialización, asistencia técnica y capacitación, maquinaria, entre otros, pueda brindar la División de Apoyo a la Producción y la División de Asistencia Técnica y Capacitación de la Junta General de Regantes del Sistema, a sus representados, a través de los Comités Especializados de Regantes que para dichos servicios se organicen a nivel de los Sectores de Riego.

CAPITULO V

DE LOS COMITES DE REGANTES DE LOS SUBSECTORES DE RIEGO

ARTICULO 14:

Los Comités de Regantes de los Subsectores de Riego del Sistema estarán conformados, en cada caso, por la totalidad de los regantes que figuren en el Padrón de Regantes como propietarios o usufructuarios legítimos de áreas agrícolas en las Unidades de Riego del Subsector de Riego de que se trate. En el Anexo 1 del

Normativo Específico para Operación y Conservación del Sistema de Riego Presa-Sabaneta se identifican los Subsectores de Riego comprendidos en el mismo.

ARTICULO 15:

La representación de los Comités de Regantes de los Subsectores de Riego del Sistema corresponde a sendas Directivas, constituidas de acuerdo a lo establecido en el Capítulo siguiente.

CAPITULO VI

DE LA CONSTITUCION Y FUNCIONAMIENTO DE LAS DIRECTIVAS DE LOS COMITES DE REGANTES DE LOS SUBSECTORES DE RIEGO

ARTICULO 16:

La Directiva del Comité de Regantes del Subsector de Riego del Sistema estará constituida, en cada caso, por el íntegro de los Representantes, y sus respectivos suplentes, de los Núcleos de Riego de las Unidades de Riego que conforman el Subsector de Riego.

ARTICULO 17:

Para los efectos del artículo anterior, tan pronto hayan sido elegidos los representantes y suplentes de los Núcleos de Riego que integran un Subsector de Riego, el Encargado de la Operación de la Zona de Riego donde se ubique el Subsector de Riego de que se trate convocará a dichos representantes a una reunión, que presidirá, para que procedan a elegir entre ellos, por mayoría absoluta, a los que se desempeñarán como Presidente, Secretario, Vocales y suplentes de la Directiva de dicho Comité de Regantes.

ARTICULO 18:

Los resultados de la elección interna a que se refiere el artículo precedente deberán constar en el Libro de Actas del Subsector de Riego pertinente, rubricada por quien presidiera la reunión y el íntegro de los Representantes de los Núcleos de Riego participantes en la misma. Copias de dichas actas deberán ser enviadas en su oportunidad a las Directivas de las Asociaciones de Regantes de los Sectores y de la Zona de Riego que correspondan y a la Directiva de la Junta General de Regantes del Sistema.

ARTICULO 19:

Los regantes suplentes deberán ser invitados a participar en las reuniones de las Directivas de los Comités de Regantes del SS, con derecho a voz pero no a voto. Esta última atribución solo podrán ejercerla, eventualmente, en los casos de inasistencia a las reuniones de los titulares a quienes representan y, en forma permanente, cuando dichos titulares hayan renunciado a su cargo de representante o perdido su condición de regantes.

ARTICULO 20:

Las Directivas de los Comités de Regantes deberán reunirse regularmente cuando menos una vez por mes, en las fechas, hora y lugar que sus integrantes acuerden para el efecto, información que cada miembro de las mismas harán conocer a los regantes del Núcleo que representan. Estas reuniones deben ser abiertas para cualquier regante de los Subsectores de Riego pertinentes.

ARTICULO 21:

Ante circunstancias que lo justifiquen, las Directivas de los Comités de Regantes podrán mantener reuniones especiales, cuya realización, excepto en caso de emergencia, deberá informarse mediante anuncio hecho público dos días antes en el local de la Directiva. Las mismas serán convocadas por el Secretario, con la autorización del Presidente.

ARTICULO 22:

Ante eventuales inasistencias del Presidente a las reuniones de las Directivas de los Comités de Regantes, la reunión podrá ser presidida por uno de los Vocales, designado para el efecto por los directivos presentes por mayoría simple, siempre y cuando se cuente con el quórum señalado en el Artículo siguiente. Este mismo procedimiento se seguirá ante la ausencia del Secretario titular.

ARTICULO 23:

En el caso de las Directivas integradas por cuatro o cinco miembros, el quórum para las reuniones se constituirá con tres de ellos; en los casos de seis a siete miembros por cuatro de ellos y en los casos de ocho a nueve miembros por cinco de ellos. Dichos números serán también, el mínimo de votos a favor necesarios para validez de las decisiones o acuerdos de las Directivas respectivas.

ARTICULO 24:

Lo actuado en las reuniones de las Directivas de los Comités de Regantes deberá ser registrado en libros de Actas.

ARTICULO 25:

Las Directivas de los Comités de Regantes se renovarán en la siguiente forma:

- a) La mitad de sus miembros si el número es par y el número entero inmediatamente superior a la mitad si el número es impar, al término del primer año de la primera constitución de una Directiva; el resto al finalizar el segundo año de dicha elección.
- b) La determinación de los miembros que deban ser reemplazados, al término del primer año, será hecha por sorteo interno entre la totalidad de ellos, exceptuando tanto al regante representante que se desempeña como Presidente y a su suplente como a los regantes que tengan el carácter de representantes de hecho especificado en el Artículo 10 de este Normativo Específico.
- c) La renovación periódica de los miembros, después de cumplida la primera etapa de que tratan los literales a) y b) precedentes, se hará regularmente cada año para los miembros que hayan cumplido dos años de permanencia en la Directiva del Comité de Regantes, con excepción siempre, si mantienen dicha condición, de los representantes de hecho especificados en el Artículo 10 de este normativo.
- d) En las oportunidades en que no toque reemplazar al Presidente de la Directiva de un Comité de Regantes, las Asambleas de Regantes de los Núcleos de Riego a quienes corresponda elegir a su nuevo representante o reelegir al que venía desempeñándose como tal, serán citadas y presididas por dicho Presidente. En las que toque reemplazar a éste y a los restantes representantes, las Asambleas de Regantes de los Núcleos de Riego que deberán elegir nuevos representantes o reelegirlos, serán citadas y presididas por el Encargado de Operación del Sistema o el Presidente de la Directiva de la Asociación de Regantes del Sector de Riego pertinente.
- e) Los suplentes de los titulares a quienes corresponda renovar o reelegir estarán sujetos simultáneamente a dicha renovación o reelección.
- f) Los procedimientos y requisitos para las elecciones de que trata el literal d) de este artículo, serán los mismos que los señalados en el Capítulo III de este Normativo.
- g) La renovación total de los cargos previstos en el Artículo 12 de este Normativo Específico, será hecha cada dos años, contados a partir de la elección de la primera Directiva. Para el efecto, el Encargado de la Operación del Sistema o su delegado, citará a los

nuevos directivos elegidos y a los que mantendrán dicha función un año más, reunión en la cual, por votación entre ellos, se distribuirán los cargos. Para el efecto se necesitará una mayoría absoluta.

- h) En los años en que corresponda solamente renovar cargos entre los que no se cuente el de Presidente, éste citará a una reunión, que presidirá, entre los nuevos representantes elegidos y los que mantendrán dicha función por un año más, para que por votación entre ellos se distribuyan los cargos de Secretario, y Vocales, necesitándose para el efecto mayoría absoluta.

CAPITULO VII

DE LAS ATRIBUCIONES Y OBLIGACIONES DE LAS DIRECTIVAS DE LOS COMITES DE REGANTES DE LOS SUBSECTORES DE RIEGO

ARTICULO 26:

Son atribuciones y obligaciones de las Directivas de los Comités de Regantes de los Subsectores de Riego:

1. Coordinar y supervisar la distribución de las aguas de Riego entre los Núcleos de Riego que conforman el Subsector de Riego, cuidando que la misma se haga en estricta sujeción a los Planes de Cultivo y Riego aprobados para el Sistema.
2. Coordinar la formulación de los programas anuales o semestrales para la conservación y mejoramiento de los canales de riego y drenaje que constituyen el Subsector, que los regantes de los mismos están obligados a efectuar directamente o financiar en proporción directa a las superficies bajo riego de sus predios.
3. Solicitar a la Directiva de la Asociación del Sector los fondos a disposición de la misma, para financiar los trabajos de conservación y mejoramiento que no hayan sido realizados, en los plazos señalados, por los regantes obligados a ello. Los costos reales de dichos trabajos serán cobrados a los regantes omisos con un recargo del cincuenta (50) por ciento, sin perjuicio que dicho monto se recargue, en caso de morosidad en el pago, con un interés del dos (2) por ciento mensual y se suprima el uso del agua a los infractores hasta la cancelación de su deuda.
4. Solicitar, vía la Directiva de la Asociación de Regantes del Sector de Riego en el cual se ubique el Subsector, la inclusión en el Presupuesto Anual de Operación, Conservación y Administración

- del Sistema, de las obras y trabajos que por sus características y magnitud no puedan ser asumidas directamente por los regantes que representan.
5. Proponer, vía la Directiva de la Asociación de Regantes del Sector de Riego pertinente, los estudios y medidas que crean convenientes, tanto para el mejor aprovechamiento de las tierras y aguas disponibles en el Subsector, como para el mejor desarrollo socio-económico de los regantes que representan.
 6. Solicitar por escrito al Gerente del Sistema, con copia a la Directiva de la Asociación de Regantes del Sector pertinente, la imposición de las sanciones a que hubiere lugar a los regantes o terceras personas que infrinjan las disposiciones del Normativo Específico para la Operación y Conservación del Sistema, que hayan sido puestas en su conocimiento por los representantes de los Núcleos de Riego del Subsector o por cualquier regante en particular.
 7. Programar y realizar actividades de motivación para que los regantes del Subsector de Riego paguen, en los plazos establecidos, las tarifas de riego y demás obligaciones económicas aprobadas por la Directiva de la Junta General de Regantes del Sistema, velando porque se suprima el uso del agua a los regantes morosos.
 8. Programar y realizar actividades de motivación para que los regantes del Subsector cumplan con proporcionar la información sobre su actividad agrícola, requerida para la preparación de las estadísticas pertinentes del Sistema.
 9. Reclamar ante el Presidente de la Directiva de la Asociación de Regantes del Sector de Riego al que pertenece el Subsector sobre las deficiencias que en relación con la entrega del agua que corresponda al Subsector puedan presentarse y sobre cualquier otro asunto que consideren está afectando desfavorablemente a sus representados.
 10. Dar cuenta oportunamente, vía el Cabo de Agua asignado al Subsector de Riego, al Encargado de la Operación del Sector de Riego que corresponda, sobre los ajustes que deben realizarse en relación con la reducción o aumento de la dotación de agua de riego del Subsector, que se derive, tanto de la suspensión o rehabilitación del derecho al uso de las aguas de los regantes que hayan sido sancionados, como del desarrollo en sí de la campaña o ciclo agrícola pertinente.
 11. Representar al Subsector de Riego ante los niveles superiores de las Organizaciones de Regantes del sistema, ante autoridades de la comunidad o sección municipal y otros organismos.
 12. Solicitar a la Directiva de la Junta General de Regantes del Sistema, vía la Directiva de la Asociación de Regantes del Sector de Riego pertinente, la asesoría y capacitación que pudieren requerir para el mejor desempeño de sus atribuciones.

13. Distribuir anualmente entre los regantes del Subsector de Riego y niveles superiores de las organizaciones de regantes del Sistema, información escrita resumida sobre las actividades y medidas desarrolladas o adoptadas por la Directiva en el cumplimiento de sus responsabilidades en el año .
14. Coordinar, en los casos en que el uso de determinados laterales o canales es compartido por dos o más Subsectores de Riego, todo lo concerniente tanto a la mejor distribución y aprovechamiento de las aguas que conducen como a su correcta conservación y mejoramiento.
15. Brindar todo el apoyo a su alcance a los Comités Especializados de Regantes que se establezcan a nivel de los Sectores de Riego para intervenir activamente en la programación , ejecución, control y evaluación de los servicios de crédito agrícola, asistencia técnica y capacitación que, entre otros, brinden la División de Apoyo a la Producción y la División de Asistencia Técnica y Capacitación de la Junta General de Regantes del Sistema.

CAPITULO VIII

DE LAS ASOCIACIONES DE REGANTES DE LOS SECTORES DE RIEGO

ARTICULO 27:

Las Asociaciones de Regantes de los Sectores de Riego estarán conformadas, en cada caso, por el íntegro de los regantes que figuren registrados en el Padrón de Regantes del Sistema como propietarios o conductores legítimos de áreas agrícolas bajo riego en los Subsectores de Riego comprendidos en el Sector de Riego de que se trate.

ARTICULO 28:

La representación de las Asociaciones de Regantes de los Sectores de Riego corresponde a sendas Directivas, integradas conforme a lo dispuesto en el Capítulo IX de este Normativo Específico.

CAPITULO IX

DE LA CONSTITUCION Y FUNCIONAMIENTO DE LAS DIRECTIVAS DE LAS ASOCIACIONES DE REGANTES DE LOS SECTORES DE RIEGO

ARTICULO 29:

La conformación de las Directivas de las Asociaciones de Regantes de los Sectores de Riego del Sistema de Riego Presa-Sabaneta, quedará integrada por los Presidentes de los Comités de Regantes de los Subsectores, hasta un número de siete (7). Cuando el Sector tenga menos de siete subsectores, se completará la Directiva con los vicepresidentes de aquellos subsectores que tengan mayor número de regantes.

Párrafo :En la Zona A se formarán tres Directivas, una para cada una de los Sectores A1, A2, A3. En la Zona B se formarán tres Directivas, una para cada uno de los sectores B1, B2, y B3.

ARTICULO 30:

Los suplentes de los miembros de las Directivas de los Subsectores de Riego que pasen a formar parte de las Directivas de las Asociaciones de Regantes de los Sectores de Riego, conservarán su calidad de suplentes en dichas Directivas.

ARTICULO 31:

En el caso eventual que un mismo regante forme parte de dos o más Directivas de Subsectores de Riego de un mismo Sector de Riego, sólo podrá integrar la Directiva de la Asociación respectiva en representación de una de dichas Directivas.

ARTICULO 32:

Tan pronto se realice la primera elección de las Directivas de los Subsectores de Riego que conforman un Sector de Riego, el Encargado de la Operación de la Zona de Riego pertinente, procederá a citar a una reunión de los directivos, a los cuales, según lo dispuesto en el Artículo 29 de este Normativo Específico, les corresponde integrar la Directiva de la Asociación de Regantes del Sector de Riego de que se trate. En la reunión los directivos procederán a elegir entre ellos a los que se desempeñarán como Presidente, Vicepresidente, Secretario, Tesorero y Vocales. Lo actuado en la misma deberá constar en el Libro de Actas de la Asociación de Regantes del Sector y sendas copias del acta deberán ser remitidas en su oportunidad, tanto a las Directivas de los restantes Sectores, como a la Junta de

Regantes de la Zona de Riego correspondiente, a la Directiva de la Junta General de Regantes del Sistema, a las Directivas de los Subsectores de Riego comprendidas en el Sector y a las Autoridades que operan el Sistema de Riego.

ARTICULO 33:

Las Directivas de las Asociaciones de Regantes de los Sectores de Riego se renovarán parcialmente en estricta consonancia con las reglas establecidas en el Artículo 25 de este Normativo Específico.

ARTICULO 34:

Las Directivas de las Asociaciones de Regantes de los Sectores de Riego deberán reunirse regularmente todos los meses, en las fechas, hora y lugar acordados para el efecto, información que cada miembro de dichas Directivas hará conocer a los directivos de los Subsectores de Riego que representan. Estas reuniones deberán ser abiertas para los directivos citados.

ARTICULO 35:

Ante circunstancias que lo justifiquen, las Directivas de las Asociaciones de Regantes de los Sectores de Riego podrán mantener reuniones especiales, cuya realización, excepto en caso de emergencia, deberá informarse mediante anuncio hecho público dos días antes en las oficinas de dichas Directivas.

ARTICULO 36:

En las reuniones de las Directivas, integradas por siete miembros, el quórum se constituirá con cuatro de ellos. Dicha cifra será también, en cada caso, el número de votos necesarios para la plena validez de las decisiones o acuerdos de dichas Directivas.

ARTICULO 37:

Ante eventuales inasistencias de los Presidentes de las Directivas a una reunión, deberán ser reemplazados por los Vicepresidentes. Ante la ausencia de ambos, por uno de los Vocales, designado por los presentes, siempre y cuando se cuente con el quórum señalado en el Artículo precedente. El Secretario podrá también ser reemplazado por un vocal, siguiendo el mismo procedimiento. Excepcionalmente, cuando se tenga conocimiento previo de la imposibilidad de asistir del Presidente, Vicepresidente y Secretario, titulares,

comprometiendo el quórum, se deberá asegurar la participación de los suplentes de dichos titulares, los cuales actuarán como Vocales. Este último procedimiento se seguirá también en lo que corresponde a asegurar la asistencia de los suplentes de los Vocales titulares, cuando se conozca la imposibilidad de participar de los mismos.

CAPITULO X

ATRIBUCIONES Y OBLIGACIONES DE LAS DIRECTIVAS DE LAS ASOCIACIONES DE REGANTES DE LOS SECTORES DE RIEGO

ARTICULO 38:

Son atribuciones y obligaciones de las Juntas Directivas de las Asociaciones de Regantes de los Sectores de Riego:

1. Cuidar que los volúmenes de agua que correspondan al Sector sean oportunamente entregados por el Encargado de Operación de la Zona de Riego que se trate, informándolo, vía el Encargado de la Operación del Sector, de los ajustes que sea necesario introducir.
2. Supervisar que la distribución de las aguas de riego entre las diferentes Subsectores de Riego que conforman el Sector se ciña estrictamente a los Planes de Cultivo y Riego aprobados para el Sistema.
3. Proponer a la Junta de Regantes de la Zona de Riego donde se ubique el Sector, para su inclusión en los Programas Anuales de Conservación y Mejoramiento del Sistema, los trabajos que deben realizarse en el tramo del Canal Principal que delimita el Sector, los tramos de drenes principales y secundarios que lo sirven y en cualquier otra infraestructura que, por sus características o dimensiones, no pueden ser efectuados directamente por los regantes de sus Subsectores de Riego.
4. Velar porque los trabajos a que se refiere el numeral anterior se realicen con la oportunidad del caso y en un todo, de acuerdo a las especificaciones señaladas para ellos.
5. Proponer a la Gerencia del Sistema la imposición de sanciones, a quien corresponda, por infracciones cometidas en el tramo de Canal Principal del Sector correspondiente.
6. Dar preferente atención a los reclamos que pudieran formular las Directivas de los Subsectores de Riego de su jurisdicción en lo tocante a la entrega de las aguas de riego que les corresponde.
7. Velar porque los Encargados de la Operación del Sector cumplan, oportuna y eficientemente, con la obtención y consignación en los

formularios oficiales, de la información hidrométrica que debe servir de apoyo para el control y evaluación de la distribución de las aguas de riego en el Sector.

8. Impedir, por todos los medios a su alcance, la instalación de equipos de bombeo u otros artificios de riego no autorizados en el tramo del Canal Principal y laterales del Sector y gestionar ante el INDRHI el reconocimiento oficial de las existentes de tiempo atrás, mediante la inclusión como regantes en el Padrón pertinente de sus propietarios, con todas las obligaciones inherentes a dicha situación.
9. Formular, en la oportunidad señalada para ello, el proyecto de presupuesto y cuotas que le den sustento financiero, necesario para que el Sector cuente con un Fondo Específico para atender trabajos de conservación o mejoramiento que los regantes de los Núcleos de Riego no hayan efectuado en el período señalado para el efecto. Dicho proyecto deberá ser elevado a la aprobación de la Directiva de la Junta General de Regantes, vía la Junta de Regantes de la Zona de Riego.
10. Solicitar a la Directiva de la Junta General de Regantes la realización de trabajos no efectuados por los regantes obligados a ello, con cargo al Fondo Específico de que trata el numeral precedente, sugiriendo alternativas para su mejor ejecución.
11. Solicitar a la Directiva de la Junta General de Regantes la inclusión en los Presupuestos Anuales de Administración, Operación y Conservación del Sistema las partidas necesarias tanto para su correcto funcionamiento como el de las Directivas de los Subsectores de Riego bajo su jurisdicción.
12. Acatar las disposiciones y normas que dicte la Directiva de la Junta General de Regantes del Sistema, en relación con la aplicación de las partidas presupuestales que se asignen para su funcionamiento.
13. Divulgar entre los Subsectores de Riego que corresponden al Sector, todas aquellas disposiciones o recomendaciones emanadas de los niveles superiores de organización de los Regantes del Sistema o instituciones públicas o privadas relacionadas con el manejo y desarrollo agrícola del Sistema de Riego.
14. Velar por la oportuna recolección de las diferentes estadísticas que en relación con la actividad agrícola deben realizar las Directivas de los Subsectores de Riego.
15. Tramitar y apoyar las solicitudes de las Directivas de los Subsectores de Riego referentes a asesoría y apoyo técnico y administrativo que pudieran requerir para el mejor desempeño de sus atribuciones, apoyo y colaboración que también podrán solicitar, haciendo uso a sus propias funciones y atribuciones.
16. Designar, por votación y mayoría absoluta, al regante del Sector que en unión del Presidente, deberá integrar la Junta de Regantes

de la Zona de Riego de que se trate.

17. Convocar a Asambleas de las Directivas de los Subsectores de Riego para la discusión y acuerdo sobre temas específicos, cuando hayan sido solicitadas por la mitad más uno de sus miembros o, por escrito, por cuando menos dos de las Directivas de los Subsectores de Riego que conforman el Sector.
18. Elevar ante la Junta de Regantes de la Zona de Riego pertinente, las sugerencias o recomendaciones que estimen necesarias para el mejor aprovechamiento de los recursos de aguas y tierras disponibles y sobre todo aquello que pueda contribuir al desarrollo agrícola del área agrícola que representan.
19. Elaborar y distribuir anualmente, entre las Directivas de los Subsectores de Riego de su jurisdicción y niveles superiores de las Organizaciones de Regantes del Sistema, información escrita sobre las actividades y medidas desarrolladas o adoptadas en el cumplimiento de sus responsabilidades en el año materia del informe.
20. Coordinar con las Directivas de las Asociaciones de Regantes de los restantes Sectores de Riego que integren la Zona pertinente, todo lo concerniente al mejor aprovechamiento de las aguas de riego y la conservación o mejoramiento de los canales principales de riego y drenaje de uso común.
21. Designar a los regantes del área bajo su jurisdicción que conformarán, presididos por uno de sus miembros, Comités Especializados en Comercialización, Crédito, Agroindustria, Maquinaria Agrícola, entre otros, para participar en la programación, coordinación, ejecución, control y evolución de los servicios que en relación con los aspectos puntualizados pueda ofrecer la División de Apoyo a la Producción de la Junta General de Regantes del Sistema.

CAPITULO XI

DE LAS JUNTAS DE REGANTES DE LAS ZONAS DE RIEGO DEL SISTEMA

ARTICULO 39:

La representación de los regantes cuyos predios se ubican en cada una de las dos Zonas de Riego en que se haya dividido el Sistema para fines de su operación, corresponde a sendas Juntas de Regantes.

ARTICULO 40:

La constitución y funcionamiento, y las atribuciones y obligaciones de dichas Juntas de Regantes de la Zona de Riego se señalan en los Capítulos XII y XIII, respectivamente, de este Normativo Específico.

CAPITULO XII

DE LA CONSTITUCION Y FUNCIONAMIENTO DE LAS JUNTAS DE REGANTES DE LAS ZONAS DE RIEGO

ARTICULO 41:

Las Juntas de Regantes de las Zonas de Riego A y B del Sistema de Riego Presa-Sabaneta, estarán constituidos, en cada caso, por siete (7) miembros, a saber:

-- La Junta de Regantes de la Zona de Riego A:

Por los Presidentes de las Directivas de las Asociaciones de Regantes de los Sectores de Riego A1, A2, y A3 , y cuatro regantes de dichos sectores.

-- La Junta de Regantes de la Zona de Riego B:

Por los Presidentes de las Directivas de las Asociaciones de Regantes de los Sectores de Riego B1, B2, y B3 , y cuatro regantes de dichos Sectores.

En cada caso, la designación de los regantes que formarán parte de la Junta, corresponderá a las respectivas Directivas de las Asociaciones de Regantes de los Sectores de Riego indentificados, con la salvedad de que no pueden ser seleccionados aquellos regantes que ocupen cargos de representación en las Directivas de los Núcleos, Subsectores y Sectores de riego del Sistema.

Cada miembro de la Junta tendrá su respectivo suplente, para los Presidentes de las directivas de las Asociaciones, uno de los Vocales y para los regantes cualquier otro elegido por la Directiva de la Asociación.

ARTICULO 42:

Tan pronto se hayan elegido las Directivas de las Asociaciones de Regantes de los Sectores de Riego y designados por éstas los regantes-representantes antes las Juntas de Regantes, el Encargado de la Operación del Sistema procederá a citar, a sendas reuniones, a los siete directivos que según lo dispuesto en el artículo

precedente deberán conformar dichas Directivas para que procedan a elegir entre ellos, a quienes se desempeñarán como Presidente, Vicepresidente, Secretario y Vocales (4) de cada Junta. Dicha elección deberá ser aprobada por un mínimo de cuatro votos favorables, cifra que constituirá también el quórum mínimo para la realización de las reuniones de las Juntas y para la validez de las decisiones que puedan adoptar las mismas.

ARTICULO 43:

Lo actuado en las reuniones de las Juntas de Regantes de la Zona de que trata este Capítulo deberá ser registrado en los libros de Actas.

ARTICULO 44:

Las Juntas de Regantes de las Zonas de Riego deberán reunirse regularmente todos los meses, en las fechas, hora y lugar que se acuerden para el efecto, información que cada miembro de dichas Juntas harán conocer a las Directivas de las Asociaciones de Regantes de los Sectores de Riego que representan. Dichas reuniones deberán ser abiertas a cualquier miembro de las Directivas citadas en último término.

ARTICULO 45:

Los miembros de las Juntas de Regantes se renovarán parcialmente en estricta consonancia con las reglas establecidas en el Artículo 25 de este Normativo Específico.

ARTICULO 46:

Ante circunstancias que lo justifiquen, las Juntas de Regantes de las Zonas de Riego, podrán mantener reuniones especiales cuya realización, en caso de emergencia, deberá informarse mediante anuncio hecho público en las oficinas de dichas Juntas. Las mismas podrán ser convocadas por el Presidente o por cuatro de los miembros que las integran.

ARTICULO 47:

Ante eventuales inasistencias de los Presidentes de las Juntas a una reunión, deberán ser representados con atribuciones, por los Vicepresidentes. Ante la ausencia de ambos, por uno de los vocales, designados por los presentes, siempre y cuando se cuente con el quórum señalado en el Artículo 42. El Secretario podrá

también ser reemplazado por un vocal, siguiendo el mismo procedimiento. Excepcionalmente, cuando se tenga conocimiento previo de la imposibilidad de asistencia del Presidente, Vicepresidente y Secretario, titulares, comprometiendo el quórum, se citará a los suplentes titulares.

CAPITULO XIII

ATRIBUCIONES Y OBLIGACIONES DE LAS JUNTAS DE REGANTES DE LAS ZONAS DE RIEGO

ARTICULO 48:

Son atribuciones y obligaciones de las Juntas de Regantes de las Zonas de Riego del Sistema Presa -Sabaneta:

1. Cuidar que los volúmenes de agua que correspondan a la Zona sean oportunamente entregados por el Encargado de la Operación del Sistema, haciéndole conocer, vía el Encargado de la Operación de la Zona, los ajustes que sean necesario introducir.
2. Supervisar que la distribución de las aguas de riego en todo el Sistema se ajuste a los Planes de Cultivo y Riego y al programa específico de operación de la Zona correspondiente.
3. Consolidar las propuestas de trabajos de conservación o mejoramiento anuales que propongan las Juntas Directivas de las Asociaciones de Regantes de los Sectores de Riego, con las correcciones y mejoras que se requieran introducir a las mismas, cuya justificación debe ser elevada a la Directiva de la Junta General para su consideración, vía el Encargado de Conservación del Sistema.
4. Velar porque los trabajos a que se refiere el numeral anterior se efectúen con la oportunidad del caso y de acuerdo a las especificaciones señaladas para tales fines.
5. Dar preferente atención a los reclamos que pudieran formular las Directivas de las Asociaciones de Regantes de los Sectores de Riego bajo su jurisdicción, tanto en lo relacionado con la entrega de las aguas de riego que les corresponda, como con la oportuna y correcta realización de los trabajos de conservación y mejoramiento programados.
6. Cuidar que el Encargado de Operación de la Zona analice permanentemente la información hidrométrica que eleven los Encargados de Operación de los Sectores de Riego, consolidándola con la obtenida a nivel de ingreso y salida del agua en la Zona.

7. Dar preferente atención a la tramitación ante la Directiva de la Junta General de Regantes del Sistema, emitiendo opinión, de las solicitudes que presenten las Directivas de las Asociaciones de Regantes de los Sectores de Riego en pro de regularizar la situación como regantes de los agricultores que de tiempo atrás, en forma no autorizada, vienen usufructuando aguas de riego del Sistema mediante equipos de bombeo o tomas directas sobre los canales principales y laterales de la Zona.
8. Cuidar, en coordinación con las Directivas de las Asociaciones de Regantes de los Sectores de Riego, que no se instalen nuevos equipos de bombeo no autorizados en el tramo de Canal Principal que sirve a la Zona o en sus laterales.
9. Formular, en la oportunidad señalada para ello, el proyecto de presupuesto para su funcionamiento, elevándolo a la consideración de la Directiva de la Junta General de Regantes del Sistema para su inclusión en el Presupuesto Anual de Operación, Conservación y Administración del mismo.
10. Acatar las disposiciones y normas que dicte la Directiva de la Junta General de Regantes del Sistema en relación con la aplicación del presupuesto que se asigne para su funcionamiento.
11. Divulgar entre los Sectores de Riego que correspondan a la Zona, todas aquellas recomendaciones o disposiciones emanadas de la Directiva de la Junta General de Regantes del Sistema o instituciones públicas o privadas relacionadas con el manejo y desarrollo agrícola del Sistema.
12. Tramitar y apoyar las solicitudes de los cuerpos directivos de los Sectores y Unidades de Riego referentes a asesoría y colaboración técnica y administrativa de su interés, apoyo que también podrán solicitar en lo concerniente a sus propias funciones y atribuciones.
13. Coordinar con las Directivas de los Sectores de Riego, la oportuna recolección de las estadísticas que en relación con la actividad agrícola bajo riego debe realizarse a nivel de los Sectores de Riego.
14. Convocar a Asambleas de las Directivas de los Sectores de Riego bajo su jurisdicción para la discusión y acuerdo sobre temas específicos, cuando hayan sido solicitadas por cinco de sus miembros o, por escrito, por cuando menos dos de las Directivas de los Sectores de Riego bajo su jurisdicción.
15. Tramitar y apoyar en lo pertinente, ante la Directiva de la Junta General de Regantes del Sistema, todas aquellas sugerencias o recomendaciones recibidas de las Directivas de los Sectores de Riego para el mejor aprovechamiento de los recursos de aguas y tierras existentes y sobre todo aquello que pueda contribuir al desarrollo agrícola del Área que representan, incluyendo sus propias propuestas.

16. Coordinarse entre sí para asegurar, tanto una mejor distribución de las aguas entre las dos Zonas de Riego del Sistema como la oportuna y correcta ejecución de los trabajos de conservación y mejoramiento de obras de interés común.
17. Elaborar y distribuir anualmente, entre las Directivas de los Sectores de Riego de su jurisdicción y Directiva de la Junta General de Regantes del Sistema, información escrita resumida sobre las actividades y medidas desarrolladas o adoptadas en cumplimiento de sus responsabilidades en el año materia de informe, incluyendo los aspectos económicos de su gestión.
18. Prestar todo el apoyo a su alcance a la constitución y funcionamiento de los Comités Especializados que, a nivel de los Sectores de Riego, coordinarán la programación, ejecución, control y evaluación de los diferentes servicios que puedan prestar las Divisiones de Apoyo a la Producción y de Extensión Agrícola y Capacitación de la Junta General de Regantes del Sistema.

CAPITULO XIV

DE LA JUNTA GENERAL DE REGANTES DEL SISTEMA PRESA - SABANETA

ARTICULO 49:

La Junta General de Regantes está conformada por el íntegro de los regantes que figuran registrados en el Padrón de Regantes como propietarios o conductores legítimos de áreas agrícolas bajo riego en la jurisdicción del Sistema.

ARTICULO 50:

La representación de la Junta General de Regantes corresponderá a una Directiva, conformada por siete o más regantes y sus respectivos suplentes. Cada uno de dichos regantes y su respectivo suplente, representarán a cada uno de los Sectores de Riego del Sistema.

CAPITULO XV

DE LA ELECCION Y FUNCIONAMIENTO DE LA DIRECTIVA DE LA JUNTA GENERAL DE REGANTES

ARTICULO 51:

La elección de los regantes y sus respectivos suplentes que, en representación de los Sectores de Riego del Sistema conformarán la

primera Directiva de la Junta General de Regantes, será hecha en Asamblea General Ordinaria de los regantes elegidos como representantes de los Núcleos de Riego del Sistema, la cual, por excepción, podrá reunirse en cualquier mes.

ARTICULO 52:

Dicha Asamblea, será citada con la oportunidad y publicidad del caso por el Encargado de Operación del Sistema.

ARTICULO 53:

Para proceder al acto electoral, se observará lo dispuesto en los Artículos 77 a 85 de este Normativo Específico.

ARTICULO 54:

En la Asamblea General Ordinaria de que trata el Artículo 51, se realizarán elecciones separadas, una por cada Sector de Riego, correspondiendo votar exclusivamente a los regantes representantes de sus Núcleos de Riego que se encuentren al día con sus obligaciones económicas ante el Sistema.

ARTICULO 55:

Para los efectos del Artículo anterior, quien presida la Asamblea procederá a solicitar a los representantes de los Núcleos de Riego de cada Sector que propongan y elijan a los candidatos y sus respectivos suplentes a ocupar el cargo de miembro en la Directiva de la Junta General de Regantes, con el único requisito para aceptar a esos candidatos de que sean Representantes de un Núcleo, una Asociación, o de una Junta de Regantes.

ARTICULO 56:

Previa la elección, quien presida la Asamblea, formará una comisión para el escrutinio de los votos, conformada por cuatro representantes de los Núcleos de Riego presentes, dos por cada Zona de Riego, que procederá a la elección Sector por Sector. La votación podrá ser pública o secreta.

ARTICULO 57:

Realizados los escrutinios, quien presida la Asamblea procederá a proclamar como miembros de la Directiva de la Junta General de Regantes del Sistema, a los regantes que en cada una de las votaciones efectuadas hubieran obtenido el mayor número de votos, incluyendo a sus respectivos suplentes. En caso de empate en una o más de las votaciones, se repetirán éstas hasta conseguir la definición pertinente.

ARTICULO 58:

Lo actuado en la Asamblea de que trata este Capítulo, deberá constar en el Libro de Actas de la Junta General de Regantes, rubricada por quien la presidiera, los candidatos electos y sus suplentes y los cuatro integrantes de la Comisión de Escrutinio de Votos.

ARTICULO 59:

Definidos los regantes y sus respectivos suplentes, que deberán integrar la Directiva de la Junta General de Regantes del Sistema, quien presidiera la Asamblea en que fueron elegidos, los citará de inmediato a una reunión, en la cual procederán a elegir entre ellos, a los que se desempeñarán como Presidente, Vicepresidente, Secretario, Tesorero y Vocales. Para el efecto se requerirá un mínimo de la mitad más uno de los votos.

ARTICULO 60:

Lo actuado en la reunión a que se refiere el Artículo precedente deberá constar también en el Libro de Actas de la Junta General de Regantes y será firmada por todos los presentes en la misma.

ARTICULO 61:

Los regantes suplentes deberán ser invitados a participar en las reuniones de la Directiva de la Junta General de Regantes, con derecho a voz pero no a voto. Esta última atribución sólo podrán ejercerla, eventualmente, en los casos de inasistencia a las reuniones de los titulares a quienes representan y, en forma permanente, cuando dichos titulares hayan renunciado a sus cargos o perdido su condición de regantes.

ARTICULO 62:

La Directiva se reunirá, ordinariamente, dos veces por mes y, extraordinariamente, cuando el Presidente o el cincuenta (50) por ciento de sus miembros la convoquen. Las reuniones extraordinarias, excepto en caso de emergencia, deberán anunciarse mediante aviso hecho público dos días antes en la oficina de la Directiva.

ARTICULO 63:

La Directiva, en las oportunidades en que se reuna con la finalidad de considerar el Proyecto de Presupuesto Anual para la Operación, Conservación y Administración del Sistema y su correspondiente Proyecto de Tarifas de Riego, deberá invitar a participar en la misma al representante acreditado por el INDRHI, con voz pero sin voto, para tratar de conciliar puntos de vista sobre dichos proyectos antes de su elevación oficial al Instituto para su aprobación, instancia en la cual el mismo podrá aplicar su derecho a aprobación o rechazo consignado en el Acuerdo o Convenio por el cual el INDRHI delegó en la Junta General de Regantes el manejo del Sistema.

ARTICULO 64:

Ante eventuales inasistencias del Presidente a las reuniones de la Directiva, será reemplazado por el Vicepresidente. En el caso de inasistencia del Secretario por uno de los Vocales designado por los Directivos presentes, siempre y cuando se cuente con el quórum señalado en el artículo siguiente.

ARTICULO 65:

El quorum para las reuniones de la Directiva de la Junta General estará constituido por la mitad más uno. Dicho número será también, computándose un voto por directivo, el mínimo de votos necesarios para la plena validez de las decisiones o acuerdos de la misma.

ARTICULO 66:

Excepcionalmente, cuando se tenga conocimiento previo de la imposibilidad de asistir a una reunión de la Junta Directiva de algunos de sus titulares, comprometiendo el quorum señalado en el Artículo precedente, se deberá asegurar la participación de los suplentes de los titulares, los cuales actuarán como Vocales, con voz y voto.

ARTICULO 67:

Lo actuado en las reuniones de la Directiva de la Junta General de Regantes deberá ser registrado en el Libro de Actas de la misma.

ARTICULO 68:

La Directiva de la Junta General de Regantes se renovará en la forma siguiente:

- a) La mitad de sus miembros al término del primer año de la primera elección y la otra mitad al finalizar el segundo año de la misma.
- b) La determinación de los miembros que deban ser reemplazados al término del primer año, será hecha por sorteo interno, exceptuando del mismo al Presidente y Tesorero.
- c) La renovación periódica de los miembros después de cumplida la primera etapa de que tratan los literales a) y b) precedentes, se hará regularmente cada año para los miembros que hayan cumplido dos años de permanencia en la Directiva.
- d) Lo regantes miembros de la Directiva podrán ser reelegidos indefinidamente.
- e) Las elecciones para renovar parcialmente, cada año, la Directiva, serán hechas en las Asambleas Generales Ordinarias de que trata el Capítulo XV de éste normativo, a realizarse en el mes de abril de cada año, en la que solo votarán los representantes de los Núcleos de Riego de aquellos Sectores a los cuales les corresponda reemplazar o, reelegir a los miembros de la Directiva.
- f) Los procedimientos y requisitos para las elecciones de que trata el literal e) serán, en lo pertinente, los señalados en este Capítulo.
- g) La renovación total de los cargos previstos en el Artículo 59 de este normativo específico será hecha cada dos años, contados a partir de la elección de la primera Junta Directiva. Para el efecto, se reunirán los nuevos Directivos elegidos con los que mantendrán dicho carácter por un año más, reunión en la cual, por votación entre ellos, se distribuirán los cargos, necesitándose para el efecto cinco votos positivos. Lo actuado en dicha reunión deberá constar en el Libro de Actas de la Junta General de Regantes.
- h) En los años en que toque solamente renovar cargos entre los que no se cuentan los de Presidente y Tesorero, el Presidente citará a una reunión, que presidirá, entre los cuatro nuevos directivos elegidos, para que por votación entre ellos se distribuyan los cargos que toque cubrir. Para el efecto se

necesitará una mayoría de tres votos positivos, debiéndose registrar lo actuado en el Libro de Actas de la Junta General de Regantes.

ARTICULO 69:

Eventualmente, cuando uno o más de los directivos titulares y sus respectivos suplentes, hayan renunciado a sus cargos o perdido su condición de regantes del Sistema, se procederá a reemplazarlos convocando a asambleas extraordinarias de los representantes de los Núcleos de Riego del Sector o Sectores de Riego a quienes dichos directivos representaban.

CAPTULO XVI

ATRIBUCIONES Y OBLIGACIONES DE LA DIRECTIVA DE LA JUNTA GENERAL DE REGANTES DEL SISTEMA

ARTICULO 70:

Dentro del marco del Normativo Especifico para la Operación y Conservación del Sistema de Riego Presa-Sabaneta y convenios celebrados con instituciones públicas o privadas, son atribuciones y obligaciones de la Directiva de la Junta General de Regantes del Sistema:

1. Representar a los regantes del Sistema ante organizaciones públicas o privadas.
2. Establecer su política general de actuación y los objetivos y directrices generales orientados tanto al fortalecimiento de su estructura técnico administrativa como al mejoramiento del ingreso y nivel de vida de los regantes del Sistema.
3. Seleccionar y designar al profesional que se desempeñará como Gerente General del Sistema. Esta designación deberá ser aprobada por el INDRHT en cuanto la delegación recibida de este Instituto no sea total.
4. Celebrar Convenios o Acuerdos para el establecimiento y funcionamiento de servicios que como los de maquinaria agrícola, comercialización, agro-industria, generación y transferencia de tecnología, crédito y otros contribuyan al mejor desarrollo del Área agrícola comprendida en el Sistema.

5. Definir las normas de prestación de los diferentes servicios que, en adición a los de Operación, Conservación y Administración del Sistema, establezca en beneficio de sus representados, aprobando los precios y condiciones de los mismos, así como sus mecanismos contables y programas operativos para su prestación.
6. Aprobar el cuadro de personal necesario para el cumplimiento de las responsabilidades de la Directiva, así como sus funciones, remuneraciones y contratación.
7. Aprobar los programas anuales de trabajo de la Gerencia General y sus dependencias, así como sus modificaciones y ajustes.
8. Presentar, en las fechas fijadas para el efecto, a la consideración y aprobación del INDRHT, los Proyectos de Presupuestos Anuales para la Operación, Conservación y Administración del Sistema, incluyendo los proyectos de Tarifas de Riego que le brinden sustento financiero.
9. Apelar ante el Director Ejecutivo del INDRHT cuando su Representante en el Área del Sistema haya vetado un Proyecto de Presupuesto Anual para la Operación, Conservación y Administración del Sistema y su correspondiente Proyecto de Tarifas de Riego, brindando los elementos de juicio necesarios para la mejor decisión de dicho Director Ejecutivo.
10. Poner en cobranza las tarifas de riego anuales aprobadas por el INDRHT, estableciendo los mecanismos que faciliten el control de la misma y la consecuente aplicación de las sanciones previstas para los regantes morosos.
11. Someter a la consideración y opinión del Comité Consultivo el Plan de Cultivo y Riego formulado para normar la distribución del agua en los ciclos agrícolas del Sistema.
12. Resolver, en última instancia administrativa, las solicitudes de reconsideración de infracciones impuestas a los regantes por el Gerente, según lo expresado en el normativo específico para la Operación y Conservación del Sistema. Los importes de las multas cobradas serán consignados en las cuentas específicas de que trata el numeral 32 de este Artículo, teniendo en cuenta para el efecto el Sector de Riego donde se cometió la infracción.
13. Convocar a reuniones del Comité Consultivo para someter a su consideración planes de trabajo e iniciativas que requerirán acciones coordinadas con las instituciones allí representadas.
14. Convocar a Asambleas Generales de los regantes representantes de los Núcleos de Riego del Sistema.
15. Presentar anualmente, cuentas de su gestión, en especial sobre los aspectos financieros de la misma, a la consideración de las Asambleas Generales Ordinarias.

16. Convocar a Asambleas Generales Extraordinarias para la aprobación de trabajos u obras extraordinarias, incluyendo su financiamiento.
17. Convocar a Asambleas Generales Extraordinarias para dar cuenta de la realización de trabajos u obras de emergencia, solicitando aprobación solamente en lo que respecta a su modalidad de financiamiento por los regantes.
18. Gestionar, ante el INDRHI, Banco Agrícola u otras instituciones, ayuda financiera transitoria para permitir la más rápida realización de trabajos u obras de emergencia.
19. Velar por el estricto cumplimiento de lo dispuesto en el normativo específico para la Operación y Conservación del Sistema, incluyendo la aplicación de las metodologías y el diligenciamiento de los formularios aprobados para dicho efecto.
20. Tomar en consideración y adoptar las medidas que resultan pertinentes en relación a las propuestas, recomendaciones y sugerencias que les sean sometidas por escrito por las restantes organizaciones representativas de los regantes del Sistema o por regantes en particular.
21. Proporcionar al INDRHI, SEA, u otras instituciones interesadas que lo soliciten, la información y estadísticas que se generen en el Sistema.
22. Suscribir Acuerdos o Convenios con instituciones públicas o privadas sobre asuntos que se relacionen con el mejor cumplimiento de los objetivos y metas fijados para el Sistema.
23. Constituir un Fondo de Renovación de Equipos, de carácter intangible, con dos cuentas separadas: una primera para los equipos de conservación, con los ingresos que se deriven de la parte de la Tarifa de Riego prevista para el efecto y, una segunda, para los equipos e implementos agrícolas, con los ingresos que se deriven de la parte de la tarifa por servicio de los mismos, determinada para dicho fin.
24. Constituir, con base en los eventuales excedentes de los estados de las cuentas asignadas para los diferentes servicios que preste la Directiva, los siguientes fondos:
 - a) Un Fondo de Reserva, destinado a suplir déficits eventuales, transfiriendo para el mismo un monto equivalente a un veinte (20) por ciento de los excedentes líquidos del ejercicio.
 - b) Un Fondo de Asistencia Social, Educacional y Técnica, destinado a la prestación de asistencia a los regantes, sus familiares y los empleados de la Junta, transfiriendo para dicho fondo un monto equivalente al veinte (20) por ciento de los excedentes líquidos del ejercicio.

c) Un Fondo de Desarrollo, destinado a la expansión de las actividades de la Junta y a inversiones inmobiliarias, equipamientos, máquinas, implementos agrícolas, tractores, vehículos y otros bienes de utilización por los regantes, transfiriendo para dicho fondo un monto equivalente al veinte (20) por ciento de los excedentes líquidos.

d) Un aporte del diez (10) por ciento de los excedentes líquidos al Fondo de Renovación de Equipos de que trata el numeral 23 de este Artículo.

25. Someter a decisión de la Asamblea General Ordinaria el destino del treinta (30) por ciento remanente de los excedentes líquidos del ejercicio, proponiendo alternativas de aplicación.
26. Autorizar, en el caso que en un determinado ejercicio el monto del déficit eventual que pudiera presentarse en algunos de los servicios fuera mayor que el saldo disponible en el Fondo de Reservas, la utilización de recursos del Fondo de Desarrollo o del Fondo de Asistencia Social, sucesivamente.
27. Designar a los regantes que integrarán comités especializados, comisiones asesoras o cualquier otro tipo de grupo de trabajo que, para favorecer el desarrollo socio-económico perseguido, puedan conformarse con o sin la participación de representantes de organismos públicos, gremiales o privados interesados en dicho desarrollo.
28. Velar por la permanente actualización del Padrón de Regantes del Sistema, gestionando ante el INDRHI la regularización de la situación de los agricultores que en forma no autorizada vienen usufructuando aguas de riego de tiempo atrás.
29. Someter a consideración del Comité Consultivo del Sistema las alternativas a adoptarse en las oportunidades en que por razón no prevista o de fuerza mayor, no sea posible satisfacer plenamente los requerimientos de agua del Plan de Cultivo y Riego en desarrollo en el Sistema.
30. Brindar, a través de sus Divisiones de Apoyo a la Producción y Asistencia Técnica y Capacitación, el apoyo que requieren los regantes del Sistema en materia de servicios de crédito, maquinaria agrícola, asistencia técnica, comercialización, y agroindustria, entre otros.
31. Establecer estrecha coordinación con las diversas organizaciones de productores, mujeres y jóvenes existentes en la jurisdicción del sistema, apoyando su fortalecimiento y desarrollo.
32. Aprobar los presupuestos y montos de cuotas que sometan a su consideración las Directivas de las Asociaciones de Regantes de los Sectores de Riego para atender la realización de trabajos de conservación y mejoramiento que eventualmente no hubieren realizado los regantes obligados a ello.

33. Consignar en cuentas específicas, separadas para cada Sector de Riego, los ingresos que se deriven de la cobranza de las cuotas a que se refiere el numeral precedente, aprobando desembolsos con cargo a las mismas de acuerdo a las solicitudes y alternativas que le presenten las respectivas Directivas.

CAPITULO XVII

DE LAS ASAMBLEAS GENERALES

ARTICULO 71:

Los regantes que participarán en las Asambleas Generales, Ordinarias o Extraordinarias, convocadas de acuerdo con las disposiciones del presente normativo, serán todos aquellos que se desempeñen como representantes de los Núcleos de Regantes.

ARTICULO 72:

La Asamblea General es la autoridad máxima de la Junta General de Regantes del Sistema.

ARTICULO 73:

Es de competencia privativa de la Asamblea General:

1. Elegir o destituir, en cualquier tiempo, a los miembros de la Directiva de la Junta General de Regantes y del Consejo Fiscal.
2. Recibir, anualmente, los informes que debe rendir el presidente de la Directiva de la Junta General de Regantes sobre las acciones desarrolladas y la gestión económica-financiera de la misma, pronunciándose al respecto.
3. Deliberar y adoptar acuerdos sobre el destino del 30% restante de los eventuales excedentes de los resultados anuales de que trata el numeral 25 del Artículo 70 de este normativo.
4. Aprobar el Plan Anual de Trabajo de la Directiva y su correspondiente Proyecto de Presupuesto de Egresos e Ingresos.
5. Autorizar la suscripción de Convenios o Acuerdos con instituciones públicas o privadas en relación con préstamos y programas de acción en beneficio de los regantes del Sistema.
6. Aprobar o reformar los Estatutos de la Junta General de Regantes del Sistema.

7. Aprobar el monto de las cuotas que deberán pagar los regantes que se beneficien con los trabajos u obras de emergencia en la infraestructura del Sistema, ejecutados por la Directiva.
8. Aprobar la realización de trabajos u obras extraordinarias, incluyendo la modalidad de su financiamiento, que sean propuestas por la Directiva.
9. Deliberar y pronunciarse sobre cualquier otro asunto que se relacione con el mejor logro de los objetivos de la Junta General de Regantes del Sistema.

ARTICULO 74:

Con las excepciones señaladas en el Artículo 52 y Artículo 75 de este normativo, las Asambleas Generales serán convocadas por la Directiva de la Junta General de Regantes, e instaladas y dirigidas por su Presidente, salvo indicación en contrario hecha por la mayoría de los integrantes de las Directivas de los Núcleos de Regantes en la propia reunión.

ARTICULO 75:

Las Asambleas Generales podrán también ser convocadas:

1. Por el Consejo Fiscal, si la Directiva retardara por más de dos meses la convocatoria de las Asambleas Generales Ordinarias y Extraordinarias, cuando se tengan motivos graves y urgentes para ello.
2. Por el representante autorizado del INDRHI ante la Junta Directiva de la Junta General de Regantes del Sistema, si esta dejara de atender en un plazo de treinta (30) días la solicitud formulada expresamente, con indicación de la materia a ser discutida.
3. Por un veinte (20) por ciento de los regantes representantes de los Núcleos de Regantes, en pleno goce de sus derechos, cuando la Directiva dejara de atender en un plazo de treinta (30) días la solicitud formulada expresamente, con indicación de la materia a ser discutida.
4. Por cualquier regante representante de un Núcleo de Regante en pleno goce de sus derechos, cuando la Directiva de la Junta General de Regantes o el Consejo Fiscal retardaran por más de tres meses la convocatoria de las Asambleas Generales Ordinarias.

ARTICULO 76:

Las Asambleas Generales serán convocadas con una anticipación mínima de quince días contados a partir de la divulgación del anuncio. Para su realización será necesaria la presencia de más del cincuenta por ciento de los representantes aptos de los Núcleos de Regantes.

ARTICULO 77:

En el caso de no contarse con el quórum señalado, se hará una segunda convocatoria, con una anticipación mínima de ocho días. Para realizarse la Asamblea será necesaria la presencia de cuando menos el diez por ciento de los representantes aptos de los Núcleos de Regantes del Sistema.

ARTICULO 78:

De no haberse reunido el quórum indicado en el Artículo precedente, se procederá a una tercera y final convocatoria, con una anticipación de tres días y la Asamblea se realizará sea cual fuere el número de representantes aptos de los Núcleos de Regantes presentes.

ARTICULO 79:

Los avisos de convocatoria deberán consignar la naturaleza de la Asamblea, el local de reunión, día, hora y agenda. Estas informaciones deberán complementarse con una relación de los representantes de los Núcleos de Riego aptos para votar a la fecha del aviso de convocatoria.

ARTICULO 80:

El aviso de convocatoria deberá ser fijado en la sede de la Directiva de la Junta General de Regantes del Sistema y en los locales o dependencias más frecuentados por los regantes y, siempre que sea posible deberá ser enviado directamente a las Directivas de los Subsectores de Riego y publicado en los medios informativos de mayor incidencia.

ARTICULO 81:

Las deliberaciones en las Asambleas Generales deberán ceñirse estrictamente a los asuntos consignados en la Agenda hecha pública, siendo prohibida la discusión de asuntos no previstos en la misma.

ARTICULO 82:

Solo podrán participar en las Asambleas Generales y votar sobre las materias discutidas en ellas, los regantes representantes de los Núcleos de Regantes que estén al día con sus obligaciones económicas ante el Sistema.

ARTICULO 83:-

Lo actuado en las Asambleas Generales deberá registrarse en Libro de Actas, en el cual deberán consignarse los nombres y número de registro en el Padrón de Regantes de los representantes de los Núcleos de Regantes presentes.

ARTICULO 84:

Con la excepción señalada en el Artículo siguiente, las decisiones de las Asambleas Generales serán tomadas por mayoría de votos de los presentes en las mismas, computándose un voto por cada uno de ellos.

ARTICULO 85:

No podrán votar los miembros de la Junta Directiva de la Junta General de Regantes o del Consejo Fiscal, cuando las Asambleas tuvieren por objetivo conocer y deliberar sobre los informes de gestión que les competen.

ARTICULO 86:

La votación en las Asambleas Generales podrá ser pública o secreta, según lo decidan los participantes en las mismas.

ARTICULO 87:

Copias de las Actas de lo actuado en las Asambleas Generales o su resumen, deberán ser fijadas en los locales donde se colocaron los avisos de convocatoria a las mismas y, en la medida de lo posible, enviadas directamente a los integrantes de las Directivas de los Comités de Regantes del Sistema.

ARTICULO 88:

La Mesa Directiva de las Asambleas Generales, con la excepción a que se hace mención en el Artículo 74 de este normativo, será conformada por el Presidente y Secretario de la Directiva de la Junta General de Regantes, pudiendo participar en la misma los demás miembros de dicha Directiva, el Gerente General, el representante autorizado del INDRHI u otros invitados especiales.

CAPITULO XVIII

DE LAS ASAMBLEAS GENERALES ORDINARIAS

ARTICULO 89:

Las Asambleas Generales Ordinarias deliberarán sobre los asuntos a que se refieren los numerales 1, 2 y 3 del Artículo 73 de este normativo, debiendo realizarse anualmente en el transcurso del mes de abril. Constituye excepción a esta regla la Asamblea General Ordinaria destinada a elegir a la primera Directiva de la Junta General de Regantes del Sistema, que podrá realizarse en cualquier mes.

ARTICULO 90:

En consecuencia con lo señalado en el Artículo precedente, la primera elección de renovación parcial de la Directiva se hará en el mes de abril siguiente a la elección original, siempre y cuando hayan transcurrido más de seis meses de la misma. En caso contrario, dicha primera elección de renovación se postergará hasta el mes de abril del año siguiente, a partir del cual quedarán regularizadas las renovaciones de los Directivos de la Junta General de Regantes en la forma establecida en este normativo específico.

ARTICULO 91:

Copias del Balance General, Demostraciones Financieras, y el parecer del Consejo Fiscal e Informe de la Gerencia General, después de aprobados por la Directiva de la Junta General de Regantes, serán fijados en los locales donde se coloque la convocatoria a la Asamblea General Ordinaria, con una anticipación mínima de quince días a la fecha prevista para su realización.

ARTICULO 92:

Los miembros de las Directivas de los Subsectores de Riego podrán requerir a la Directiva de la Junta General de Regantes, copia de los documentos que sirven de apoyo a la presentación de su informe de gestión. Esto, una vez aprobado dicho informe por la mencionada Directiva.

CAPITULO XIX

DE LAS ASAMBLEAS GENERALES EXTRAORDINARIAS

ARTICULO 93:

Las Asambleas Generales Extraordinarias serán convocadas en cualquier tiempo para deliberar sobre los asuntos de interés de la Junta General de Regantes del Sistema no comprendidos en la competencia de las Asambleas Generales Ordinarias, especialmente sobre las materias señaladas en los numerales 4 a 8 del Artículo 73 de este Normativo Específico.

ARTICULO 94:

La Asamblea General Extraordinaria que tuviera por objeto deliberar sobre aprobación o reforma de los Estatutos, sólo podrá realizarse, en primera citación, con la presencia de un mínimo de dos tercios de los representantes aptos de los Núcleos de Riego del Sistema; pudiendo realizarse, en segunda citación, después de ocho días, con la presencia de un mínimo del veinte por ciento de dichos miembros aptos. En cualquiera de los dos casos, para que las decisiones sean válidas, será necesario el voto favorable de dos tercios de los miembros presentes.

CAPITULO XX

DEL CONSEJO FISCAL.

ARTICULO 95:

El Consejo Fiscal es el órgano de fiscalización de la Junta General de Regantes del Sistema, correspondiéndole velar por la gestión económica-financiera de la Directiva.

ARTICULO 96:

Son obligaciones del Consejo Fiscal:

1. Examinar y aprobar o desaprobar los balances mensuales de la Junta General de Regantes.
2. Emitir parecer sobre el balance anual de la Junta General de Regantes así como sobre las cuentas y demás aspectos económico-financieros de la gestión de la Directiva y la Gerencia General.

ARTICULO 97:

El Consejo Fiscal estará compuesto de tres titulares y sus respectivos suplentes, elegidos entre los regantes aptos del Sistema, por la Asamblea General Ordinaria.

ARTICULO 98:

Ningún regante podrá ser miembro simultáneamente del Consejo Fiscal y de la Directiva de la Junta General de Regantes.

ARTICULO 99:

El cargo de Presidente del Consejo Fiscal será ejercido por el regante que fuera elegido, en la primera oportunidad, con la mayor votación y los dos restantes miembros se desempeñarán como Vocales.

ARTICULO 100:

La renovación de los miembros del Consejo Fiscal, que no podrán ser reelegidos para el ejercicio, se hará en la siguiente forma:

- Al término del primer año, el vocal que resultara elegido con la menor votación.
- Al término del segundo año, el otro Vocal.
- Al término del tercer año, el Presidente.

ARTICULO 101:

A partir del cuarto año la renovación se hará para los miembros del Consejo Fiscal que hayan cumplido tres años en el cargo, de manera tal que cada año se renovará un miembro del mismo. A partir de

dicho año, la designación del regante que se desempeñará como Presidente será hecha por votación entre los tres regantes miembros del Consejo Fiscal.

ARTICULO 102:

El Consejo Fiscal se reunirá ordinariamente una vez al mes y, extraordinariamente, cuando sea convocado por el Presidente.

ARTICULO 103:

Para el examen y verificación de los libros, cuentas y demás documentos necesarios al cumplimiento de sus atribuciones, el Consejo Fiscal podrá contratar asesoramiento técnico especializado o apoyarse en informes y análisis de servicio de auditoría externa. Los costos correspondientes deberán ser contemplados en el Presupuesto Anual de la Junta General de Regantes del Sistema.

CAPITULO XXI

DISPOSICIONES FINALES Y TRANSITORIAS

ARTICULO 104:

Los regantes que resulten elegidos para conformar los cuerpos directivos de las diferentes organizaciones de regantes contempladas en este normativo específico no recibirán remuneración alguna y dicha condición no les concede ventajas en cuanto al cumplimiento de sus obligaciones como tales.

ARTICULO 105:

El ejercicio gradual de las atribuciones señaladas en este Normativo Específico para las organizaciones de regantes, en relación con la Operación, Conservación y Administración del Sistema, estará supeditado a la firma de un convenio de delegación de funciones para el efecto, entre el INDRHT y la Directiva de la Junta General de Regantes.

ARTICULO 106:

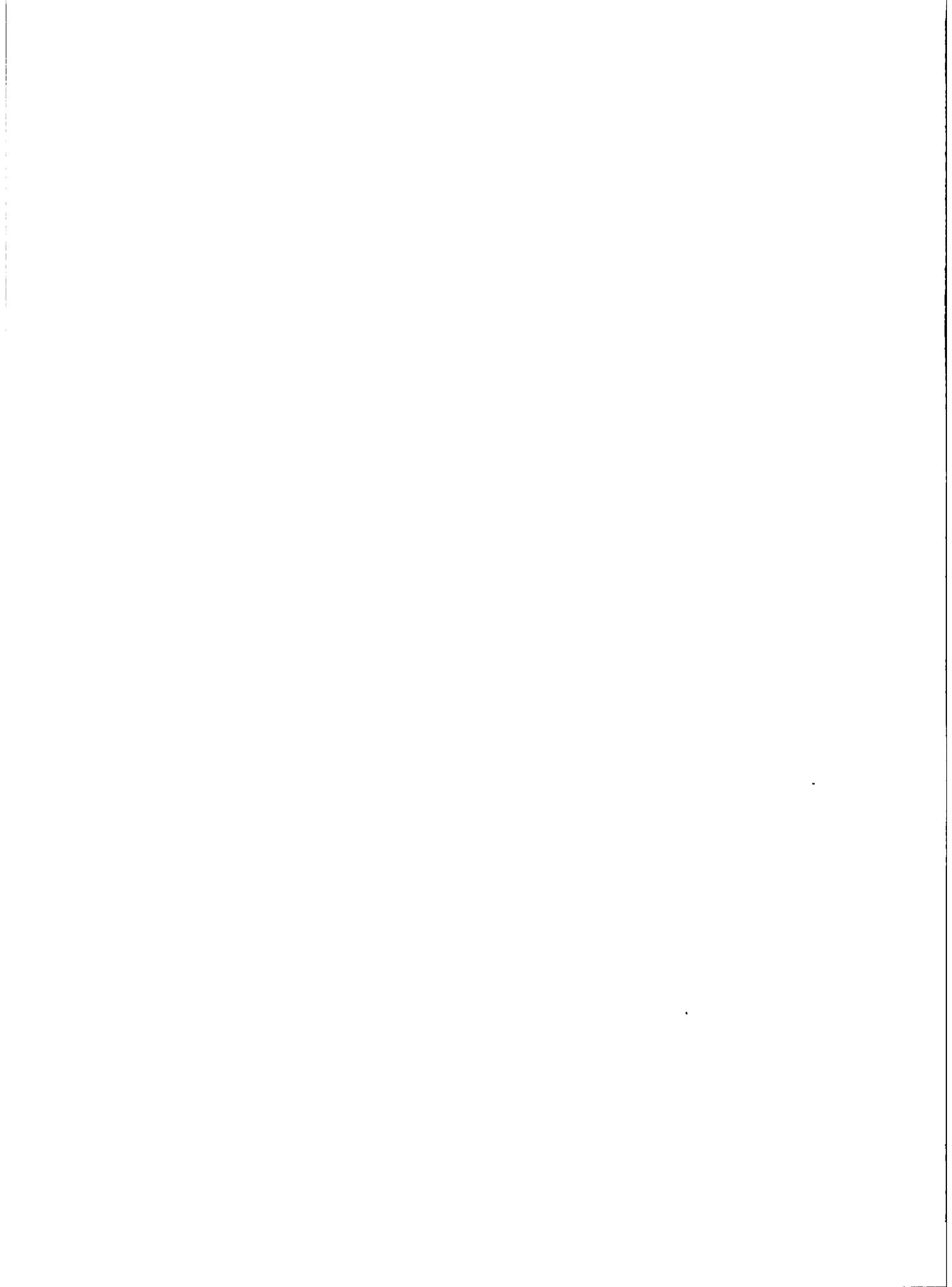
Las atribuciones que se confieren en este normativo específico a los diferentes niveles de organizaciones de regantes a que se contrae, no podrán, en ningún caso, coartar la autonomía técnica, administrativa y fiscal que las disposiciones vigentes sobre la materia otorgan al Instituto Nacional de Recursos Hidráulicos (INDRHI).

ARTICULO 107:

Serán condicionantes también de las atribuciones señaladas a las organizaciones de regantes, las que puedan derivarse de cláusulas específicas del convenio a que se refiere el Artículo 105 de este capítulo.

ARTICULO 108:

La Junta General de Regantes del Sistema podrá asumir responsabilidades adicionales a las de la Operación, Conservación y Administración del Sistema, tales como, asistencia técnica, crédito, comercialización, maquinaria agrícola, agro-industria y capacitación, entre otras. A tal efecto, podrá celebrar convenios o acuerdos específicos con instituciones públicas o privadas relacionadas con dichos servicios.



...the first of these is the fact that the ...

...the second of these is the fact that the ...

...the third of these is the fact that the ...

...the fourth of these is the fact that the ...

...the fifth of these is the fact that the ...

...the sixth of these is the fact that the ...

...the seventh of these is the fact that the ...

...the eighth of these is the fact that the ...

...the ninth of these is the fact that the ...

REPUBLICA DOMINICANA

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA

CENTRO DE PROGRAMAS Y PROYECTOS DE INVERSION

IICA - CEPPI

CONVENIO IICA/BID ATN/SF-3185-RE

PROYECTO DESARROLLO AGRICOLA SUSTENTABLE

EN SAN JUAN DE LA MAGUANA

P R O D A S

COMPONENTE: DESARROLLO INSTITUCIONAL

**SUBPROYECTO: APOYO A LA COMERCIALIZACION Y
AGROINDUSTRIA**

**Elaborado por:
Joaquín Nolasco
Consultor Nacional**

**Colaboradores:
Margarita Suero
Iván Domínguez**

Santo Domingo, Marzo de 1992

INDICE

Pág.

| | | |
|-------------|--|-----------|
| I. | INTRODUCCION | 1 |
| II. | MARCO DE REFERENCIA | 2 |
| A. | Caracterización general | 2 |
| 1. | Localización geográfica de las explotaciones. | 2 |
| 2. | Los productores y su organización. | 2 |
| 3. | La comercialización y la agroindustria. | 2 |
| 4. | El Marco Institucional | 3 |
| 5. | Los problemas | 3 |
| B. | Descripción del sistema de comercialización | 3 |
| 1. | Los Productores y el Sistema de Intermediación. | 3 |
| a. | Descripción del Modelo de Operación | 3 |
| b. | Descripción Detalles Operativos | 4 |
| 2. | Estructura Institucional | 7 |
| a. | El Instituto de Estabilización de Precios (INESPRE) | 7 |
| b. | La Secretaría de Estado de Agricultura (SEA) | 7 |
| c. | El Banco Agrícola de la República Dominicana (BAGRICOLA) | 8 |
| 3. | Principales Problemas del Sistema de Comercialización | 8 |
| C. | Descripción sistema agroindustrial | 9 |
| 1. | Subsistema de Pequeñas Industrias Artesanales | 9 |
| a. | Las Fábricas de Queso | 9 |
| b. | Los Molinos de Arroz | 10 |
| 2. | Subsistema Tradicional | 10 |
| 3. | Subsistema Innovador | 11 |
| 4. | Principales Problemas del Sistema Agroindustrial | 11 |
| III. | ACCIONES PROPUESTAS | 12 |
| A. | Estrategia y dimensionamiento | 12 |
| B. | Objetivos y metas | 12 |
| 1. | Objetivos | 12 |
| 2. | Metas | 12 |
| C. | Beneficiarios | 13 |
| D. | Descripción | 13 |
| 1. | Fundamento de la propuesta | 13 |
| 2. | Descripción de los Programas | 13 |
| a. | Composición Programa Asistencia Técnica y Capacitación | 14 |
| b. | Composición Programa Estudios de Preinversión. | 15 |
| c. | Listado de posibles proyectos para la zona | 15 |
| E. | Costos y financiamiento | 17 |
| F. | Memoria de cálculos | 19 |
| 1. | Costo Asesoría Técnica a las asociaciones de productores. | 19 |
| 2. | Consultoría expertos internacionales. | 19 |
| 3. | Cursos cortos | 19 |
| 4. | Entrenamiento en servicios en el país. | 19 |
| 5. | Entrenamientos en servicio fuera del país. | 19 |
| 6. | Estudios de preinversión. | 19 |

| | | |
|------------|---|-----------|
| IV. | ORGANIZACION PARA LA EJECUCION | 20 |
| V. | EJECUCION | 21 |
| | A. El Esquema Operativo | 21 |
| | B. Programa de actividades con usuarios | 21 |
| VI. | JUSTIFICACION | 23 |

ANEXOS

RESUMEN EJECUTIVO

I. INTRODUCCION

La consultoría tiene como propósito principal la identificación de los problemas relacionados con el mercadeo y la agroindustria en la zona y proponer soluciones alternativas para los mismos.

Después de realizar los trabajos de caracterización definiendo los problemas principales, se presenta un conjunto de acciones destinadas a capacitar y asesorar a los agricultores para que ellos internalicen dichos obstáculos y autogestionen soluciones alternativas.

La propuesta plantea el uso de empresas privadas de servicios para la implementación del plan de capacitación y asesoría técnica, y la formulación de proyectos de preinversión.

Este nuevo enfoque de los problemas de mercadeo y agroindustria y la forma de enfrentarlo podría ser un esquema viable para ser extendido a otras zonas del país.

II. MARCO DE REFERENCIA

- El proyecto está ubicado en la Cuenca Hidrográfica del Río San Juan, la cual tiene una extensión de 123,600 Ha. divididas en tres partes, alta 44,470 Ha., media 58,550 Ha. y baja o valle 20,780 Ha.
- Dentro de la cuenca se pueden identificar tres tipos de explotaciones agrícolas y ganaderas, las fincas pequeñas (menos de 3 hectáreas), las medianas (de 3 a 30 hectáreas) y las grandes (mayores de 30 hectáreas).
- Los agricultores de la zona están organizados en 135 asociaciones de productores dentro de las cuales se incluyen los modelos cooperativos y asociativos.
- El marco institucional público relacionado con el mercadeo y la agroindustria, está integrado por las siguientes entidades:
 - . Instituto de Estabilización de Precios (INESPRE)
 - . Secretaría de Estado de Agricultura (SEA)
 - . Banco Agrícola de la República Dominicana (BAGRICOLA)
 - . Banco Central de la República Dominicana

Se ha determinado que los productores pequeños y medianos de la zona tienen una serie de problemas relacionados con el mercadeo y la agroindustrialización de su producción, estos problemas pueden detallarse de la siguiente manera:

- Reducida participación en los márgenes de comercialización en relación al precio final pagado por el consumidor.
- Dependencia de los intermediarios en términos de información de precios y mercados, manejo físico del producto.
- Debilidad en la estructura organizativa de las asociaciones de productores.
- Falta de capacidad técnica y administrativa para gerenciar proyectos de mercadeo y agroindustria que tiendan a mejorar la posición del agricultor en el mercado.
- Falta de crédito para financiar acciones de comercialización y agroindustria.

- Falta de un sistema de información de precios y mercados eficiente y eficaz.
- Falta de infraestructura básica para realizar sus transacciones.
- Baja rentabilidad en los productos que actualmente se cultivan en la zona.

III. ACCIONES PROPUESTAS

A. Estrategia y dimensionamiento

La estrategia propuesta consiste en introducir una serie de medidas coordinadas de apoyo a los agricultores pequeños y medianos vía la capacitación, la asistencia técnica y el crédito a fin de que ellos puedan autogestionar soluciones para sus problemas de comercialización y agroindustria. También se incluye en esta estrategia la utilización de empresas privadas de servicios para la ejecución de las acciones propuestas conjuntamente con los productores.

Esta descentralización se hará a través de la utilización de empresas privadas de servicios para la capacitación y la asistencia técnica y preparación de los proyectos de preinversión.

B. Objetivos y metas

i. Objetivo

Incrementar el margen de ganancia de los pequeños y medianos productores de la zona de influencia del proyecto, mediante el mejoramiento de la capacidad negociadora en el sistema de comercialización y el incremento de sus posibilidades de participar en el proceso de agroindustrialización.

ii. Metas

30 asociaciones de productores socialmente fortalecidas y adecuadamente asistidas en los aspectos de mercadeo y agroindustria.

2,000 productores debidamente entrenados en los aspectos de mercadeo y agroindustria.

24 estudios de prefactibilidad y factibilidad económica debidamente formulados (15 de estos proyectos estarán en proceso de implementación al finalizar el proyecto).

C. Beneficiarios

30 asociaciones de productores en forma directa y 15 indirectamente.

2,000 agricultores capacitados en forma directa y 1,000 indirectamente.

D. Descripción

La propuesta consiste en un programa de asistencia técnica y capacitación para ser aplicados a las asociaciones de productores vía empresas privadas de servicio.

También serán preparados 24 proyectos de preinversión para ser financiados a través de la banca privada.

E. Costos y Financiamiento

El costo total del subproyecto asciende a US\$821,000.00, donde el 61.39% corresponde al Programa de Asistencia Técnica y Capacitación y el 14.62% para el diseño de los proyectos de preinversión.

IV. ORGANIZACION PARA LA EJECUCION

Las acciones planteadas en la propuesta están guiadas hacia el fortalecimiento de las asociaciones de productores en dos aspectos básicos: la Capacitación y la Asistencia Técnica.

Para ejecutar estas acciones se plantea crear al interior de el organismo ejecutor un comité de apoyo al subproyecto y nombrar un coordinador técnico para supervisar las actividades que se realicen con las empresas contratadas.

Todas las acciones se harán mediante la utilización de empresas privadas.

V. LA EJECUCION

PLAN DE IMPLEMENTACION
PROGRAMA DE ACTIVIDADES

| ACTIVIDADES | AÑOS | | | | | TOTAL |
|--|------|---|---|---|---|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| ASOCIACIONES INTEGRADAS AL PLAN | 12 | 6 | 6 | 6 | - | 30 |
| CURSOS CORTOS REALIZADOS | 12 | 6 | 6 | 3 | 3 | 30 |
| ENTRENAMIENTO EN SERVICIO EN EL PAIS | 12 | 6 | 6 | 6 | 6 | 36 |
| ENTRENAMIENTO EN SERVICIO FUERA DEL PAIS | 1 | 1 | - | - | - | 2 |
| ESTUDIOS DE MERCADEO | 6 | 6 | 6 | - | - | 18 |
| ESTUDIOS DE AGROINDUSTRIA | 2 | 2 | 2 | - | - | 6 |

VI. JUSTIFICACION

San Juan de la Maguana produce un alto porcentaje de los alimentos básicos que consume la población dominicana; tal es el caso de los renglones guandul, habichuelas, maíz y batata, de los cuales la zona produce el 43%, 40%, 34%, 30% y 8.77% respectivamente.

Pero esta gran producción, no necesariamente ha significado un aumento en los ingresos y el nivel de vida de los pequeños y medianos productores, quienes se han visto afectados por las prácticas comerciales de los intermediarios en el mercadeo.

Las observaciones realizadas en la zona nos indican, que un aumento en los volúmenes de producción en la zona generalmente genera una disminución en los ingresos netos de los pequeños y medianos productores.

Esto es así, debido a la reducida participación de estos agricultores en el proceso de comercialización y agroindustrialización.

Los intermediarios y las industrias procesadoras retienen casi todo el valor agregado en el proceso convirtiéndose en oligopolio en el momento de la compra.

Si se mantienen las mismas condiciones de los agricultores en los aspectos antes señalados y no se introducen cambios en los volúmenes de producción, es evidente que el objetivo primordial del proyecto de aumentar los ingresos y mejorar el nivel de vida de los pequeños y medianos productores no podrá ser alcanzado.

También se ha determinado que en la zona existen organizaciones de productores y recursos físicos y humanos, pero estas agrupaciones carecen de una fuerte base organizativa y las condiciones técnicas y administrativas para diseñar e implementar medidas que le permitan adecuarse a las condiciones del mercado.

En este sentido, justificamos la propuesta de fortalecer las organizaciones de productores, desde el punto de vista de su base social y sus conocimientos técnicos y administrativos, así como el diseño de proyectos factibles y los mecanismos financieros que permitan su implementación.

CUADRO SINOPTICO SUBPROYECTO COMERCIALIZACION Y AGROINDUSTRIA

| LOS PROBLEMAS IDENTIFICADOS | ACCIONES PROPUESTAS | ESQUEMA DE EJECUCION | IMPACTO ESPERADO |
|--|---|---|---|
| Poca participación de los productores en el margen neto comercialización y dependencia de los intermediarios. | :- Proyectos integrados Producción-Procesamiento :- Mercadeo para ser administrado por las asociaciones de productores. :- Asistencia Técnica | : Proyectos manejados por las asociaciones de productores y asesorados técnica y administrativamente por empresas privadas contratadas. | : Incremento en el margen de participación en el precio final pagado por los consumidores en las 30 asociaciones seleccionadas como beneficiarias del proyecto. |
| Débilidad base organizativa técnica y gerencial de productores para el manejo de proyectos. | :- Capacitación con cursos cortos y entronamiento en servicios. :- Asistencia técnica. | : Empresas de servicios contratados en coordinación con el componente de capacitación y el de organización social del proyecto. | : 30 asociaciones de productores fortalecidas en su base social técnica y administrativa. |
| Falta de proyectos técnicamente formulados a nivel de prefactibilidad y factibilidad económica. | : Preparación de 24 proyectos de mercadeo agroindustria a nivel de prefactibilidad y factibilidad. | : Contratación de empresas privadas para el diseño y puesta en marcha de los proyectos. | : 24 proyectos formulados relacionados con el mercadeo y la agroindustria, 15 a nivel de factibilidad y 9 de prefactibilidad. |
| Falta de fondos y mecanismos para financiar proyectos de mercadeo y agroindustria. | : Reservación de un fondo de US\$1,500.000.00 para el financiamiento de proyectos de mercadeo y agroindustria. | : Sistema financiero de la Banca Privada. | : 15 proyectos financiados en los cinco años del proyecto. |
| Débilidad de la estructura institucional pública para ejecución de proyectos. | : Introducción de esquema alternativo de implementación, basado en la contratación de empresas privadas de servicios. | : Empresas privadas. | : Menor dependencia de la estructura institucional pública para la implementación de los proyectos. |
| Poca disponibilidad de pequeñas maquinarias con tecnologías apropiadas para resolver problemas específicos de procesamiento. | : Elaboración proyecto mecánico para el diseño y construcción de pequeñas maquinarias con tecnologías apropiadas. | : Las organizaciones de productores. | : Disponibilidad de: :- Desgranadoras de maíz. :- Trilladoras de habichuelas. :- Cortadoras de pastos. :- Secadoras de arroz. |
| Poca disponibilidad de infraestructura física de mercadeo para los pequeños y medianos agricultores. | : Elaboración de proyectos para la construcción de la infraestructuras físicas faltantes. | : Las organizaciones de productores. | : Centros de acopio en Sabaneta para los productos de la parte alta. |
| Falta de información de precios y mercados. | | | : 1 Centro de servicios múltiples en San Juan de la Maguana. |
| Dependencia de los intermediarios para la venta de productos y compra de insumos. | | | : Ranchos de acopio a nivel de la finca. |

I. INTRODUCCION

El objetivo principal de la consultoría es efectuar una caracterización de los principales problemas relacionados con la comercialización y la agroindustria en la zona y presentar propuestas viables para la solución de los mismos.

Tomando en consideración los objetivos generales y acciones planteadas por el PRODAS, y los resultados de los trabajos de caracterización en la zona del proyecto, se ha planteado un conjunto de acciones cuya piedra angular es la asistencia técnica y la capacitación de los productores a fin de que ellos internalicen soluciones a sus propios problemas.

La propuesta presentada por la asesoría tiene dos características que la diferencia de la forma tradicional de enfocar los problemas y sus soluciones.

En primer lugar, las soluciones se han enfocado desde el punto de vista de la mejora de la capacidad de las organizaciones de productores para autogestionar cambios que le permitan resolver sus problemas, en vez de presentarle las soluciones de los mismos sin la participación de dichos productores.

En segundo lugar, se cambia el método de implementación, pasando de la forma tradicional a través de las instituciones públicas, a un esquema innovador con la inclusión de empresas privadas de servicios.

Para la aplicación de esta nueva metodología de trabajo será imprescindible mantener una línea de coordinación con todos los componentes dentro del proyecto, así como los integrantes de la estructura institucional pública y privada.

Esta coordinación es esencial, debido a que gran parte de los recursos humanos y físicos a ser utilizados en la propuesta podrían ser útiles en otros componentes y viceversa, elementos que en otros componentes, podrían ser de utilidad para las acciones que aquí se proponen. De esta manera podrían obtenerse considerables economías de tiempo y recursos.

Al final del período de implementación del subproyecto se contempla tener 30 asociaciones de agricultores con una base social sólida y los conocimientos técnicos y administrativos para ejecutar en forma exitosa proyectos de mercadeo y agroindustria.

También se creará una forma nueva de trabajar con grupos organizados, la cual podría ser extendida a otras zonas y regiones del país.

II. MARCO DE REFERENCIA

A. Caracterización general

1. Localización geográfica de las explotaciones.

El proyecto está localizado en la cuenca hidrográfica del río San Juan, la cual tiene una extensión de 123,600 Ha, divididas en tres partes; alta, 44,470 Ha, media 58,350 Ha y baja o valle 20,780 Ha, esta última está irrigada por la Presa Sabaneta.¹

En esta cuenca coexisten diferentes tipos de explotaciones agrícolas y ganaderas. En un extremo están la agricultura migratoria de "Tumba y Quema" y las pequeñas fincas (menos de tres hectáreas) en secano, ubicadas en las pendientes de las lomas en la parte alta y media de la cuenca y en el otro, las grandes extensiones (mayores de 30 Ha) en la parte baja o valle.

Dentro de estos dos extremos están las fincas medianas (mayores de 3 hectáreas y menores de 30 hectáreas) localizadas tanto en la parte media como en el valle.

2. Los productores y su organización.

Los productores de la zona trabajan sus fincas en forma individual, sin embargo, se ha determinado que en las tres partes de la cuenca existen 135 agrupaciones de productores, las cuales utilizan diferentes modelos de operación. Algunos se han organizado en cooperativas, otros forman asociaciones de productores y los menos han creado compañías por acciones o corporaciones.

Una de las fallas detectadas en la mayor parte de estas agrupaciones es su debilidad organizativa y administrativa para gerenciar proyectos de procesamiento y comercialización que les permitan sumarle mayor valor agregado a su producción.

3. La comercialización y la agroindustria.

El sistema de comercialización en la zona se caracteriza por presentar la siguiente dualidad: por un lado están los pequeños y medianos productores atados al sistema tradicional de mercadeo, donde el intermediario controla el mercado, por el otro están los productores de mayor eficiencia en sus operaciones, individuales o asociados, los cuales han logrado una mejor posición negociadora. Estos últimos agricultores poseen almacenes, medio de transporte y otros elementos que les permiten competir con mayores ventajas en el mercado.

Este subsistema está íntimamente ligado al sistema nacional de comercialización, el cual se caracteriza por su centralización en el mercado mayorista de Santo Domingo y el control de las funciones por parte de los agentes de intermediación y el estado.

En el sistema agroindustrial se observan tres tipos de agroindustrias, la tradicional, integrada básicamente por las factorías de arroz, las pertenecientes al sector innovador

¹ Es una infraestructura de riego de uso múltiple, construida entre 1975-1981 a un costo de US\$40.000.000.00 millones de dólares con financiamiento del Gobierno Español.

formadas por empresas con nuevas tecnologías y conceptos de mercado y las empresas artesanales operadas a nivel familiar.

4. El Marco Institucional²

Las instituciones públicas de mayor relevancia en relación al sistema de mercadeo agrícola son el Instituto de Estabilización de Precios (INESPRE), el Banco Agrícola de la República Dominicana (BAGRICOLA) y la Secretaría de Estado de Agricultura (SEA). Las agroindustrias han recibido apoyo del Banco de Reservas de la República Dominicana y del Departamento FIDE del Banco Central.

Las principales instituciones privadas ligadas a los aspectos de mercadeo y agroindustria son las asociaciones de productores de San Juan de la Maguana, la Cooperativa El Campito, la Asociación de Pequeños y Medianos Molineros y la Cooperativa de Productores de Leche; también laboran en la zona varias organizaciones sin fines de lucro, tales como, la Fundación Dominicana de Desarrollo, (FDD), Fundación para el Desarrollo de la Juventud Rural (FUNDEJUR) y otras organizaciones relacionadas con las diferentes organizaciones religiosas.

5. Los problemas

En la zona de San Juan de la Maguana, se han podido observar dos grandes categorías de problemas relacionados con el sistema de mercadeo y agroindustria. La primera está directamente ligada a la organización y forma de operación de los productores y la segunda a la estructura y conducta del mercado.

Los productores pequeños y medianos de San Juan de la Maguana mantienen una situación de dependencia del sistema de intermediación, factor que reduce su participación en el mercado y en consecuencia reduce sus márgenes de ganancia. Debido a su forma de operación y debilidad organizativa, también son afectados severamente por las medidas de política estatal de importaciones y las fluctuaciones cíclicas y periódicas de los precios de sus productos.

B. Descripción del sistema de comercialización

1. Los Productores y el Sistema de Intermediación.

a. Descripción del Modelo de Operación

Se estima que en el área de influencia del proyecto funcionan 135 asociaciones de productores agrícolas y ganaderos. Los componentes de estas agrupaciones provienen de diferentes estratos sociales con diversos objetivos y metas.

A pesar de existir esta cantidad de agrupaciones, la mayor parte de los productores realizan las actividades de comercialización y procesamiento en forma individual, perdiendo la posibilidad de obtener economías de escalas en sus operaciones.

² Ver Cuadro anexo técnico III

Recientemente han surgido algunos modelos cooperativos y asociativos con el objetivo de mejorar la posición negociadora de los productores, como ejemplo pueden citarse la Asociación de Productores de San Juan, La Cooperativa El Campito y el Grupo Cooperativo de Ganaderos.

b. Descripción Detalles Operativos

i. Sistema de Intermediación Pequeños Productores Parte Alta.

Los productores de la parte alta de la cuenca, bajan su producción de guandules, maíz, garbanzos y auyamas hasta un centro de acopio situado cerca de la presa (5 horas en mulo), allí lo esperan los acopladores rurales o almacenistas, quienes compran el producto de acuerdo a condiciones previamente establecidas en cuanto a precio, peso y calidad de la mercancía.

Estos acopladores venden los productos adquiridos a otros intermediarios de la zona o a camioneros que llegan hasta allí de otras regiones y de la capital, (Santo Domingo).

Para algunos renglones tales como el guandul, el maíz, las habichuelas y el arroz, ciertos acopladores actúan como agentes de compra por comisión de las industrias procesadoras y comerciantes mayoristas.

El método utilizado por los acopladores para asegurar la compra de la producción es el financiamiento, le van prestando dinero al agricultor a medida que las plantaciones se desarrollan y de acuerdo a las necesidades de los mismos. Al final de la cosecha, se "liquida la cuenta"³.

También se utiliza otro método a través del cual los intermediarios le facilitan a los productores las semillas y los envases y éstos al momento de la cosecha deben entregar al comerciante una parte considerable de su producción. Si la siembra se pierde por causas naturales, la deuda se mantiene hasta la próxima cosecha. Este fue el caso de las habichuelas y los garbanzos de este año, los cuales fueron afectados por la sequía.

Los pequeños agricultores entrevistados señalaron que reciben un servicio eficaz de parte de los acopladores rurales en cuanto a la facilitación de semillas y otros insumos agrícolas pero el precio que reciben por su producto siempre es más bajo que el del mercado y les cargan un interés extremadamente alto en los préstamos⁴.

ii. Sistema de Intermediación Parte Media y Valle.

En estas dos partes de la cuenca se concentra la producción de arroz, maíz, habichuelas, ganado de leche, tubérculos, raíces y vegetales. El

³ En muchos casos el agricultor queda debiendo al comerciante en vez de éste pagarle al agricultor.

⁴ Cobran 12 y 20% mensual (144-240% anual). La tasa de interés del Banco Agrícola es de 12% anual y con los gastos de cierre y comisiones llega a un 28% anual.

Sistema de Intermediación para estos cultivos, presentan características completamente diferentes a las de la parte alta.

. Arroz

El sistema de distribución es controlado por las factorías de arroz, quienes realizan las funciones de financiadores, procesadores y distribuidores mayoristas del cereal, percibiendo ingresos por cada una de estas actividades. En adición, los productores se quejan de que son engañados por los molineros en relación a la fijación de los grados de humedad y el peso del cereal vendido en cáscara.

Los procesadores tienen agentes acopiadores quienes se encargan de recoger las cosechas de los productores y llevarla al lugar de molienda, estos trabajan por comisión y participan en la contratación del producto al momento de la siembra y supervisan la finca hasta la cosecha. Una vez procesado el arroz, éste es vendido a los almacenistas mayoristas, quienes venden a los detallistas y éstos a los consumidores.

A pesar de que esta es la modalidad predominante en la zona, se observan otros canales de comercialización, algunos productores independientes y asociaciones hacen contratos de molienda que consisten en entregar el arroz en cáscara al molinero con la condición de recibir el arroz en blanco y los subproductos y el productor paga por el trabajo una cantidad previamente fijada. Luego el agricultor o asociación vende su producción a los comerciantes o directamente a los consumidores⁵.

La última modalidad es cuando las asociaciones de productores o cooperativas adquieren su propia factoría, formando una empresa integrada verticalmente. Esto ha sucedido con la asociación de productores de San Juan, que adquirieron su propia factoría. La Cooperativa El Campito también está gestionando hacer una operación similar.

. Habichuelas y Maíz

El sistema de intermediación de estos granos está centralizado en los intermediarios camioneros, éstos compran el producto por cuenta propia o sirven de agente a los mayoristas o industrias procesadoras.

Muchos de estos intermediarios poseen infraestructura para almacenamiento temporal y ofrecen a los agricultores servicios tales como desgrane de maíz, envases y financiamiento.

Los intermediarios camioneros generalmente venden los productos adquiridos en el mercado mayorista de granos de Santo Domingo (Mercado Modelo)⁶.

⁵ Este modelo es más común con los molinos pequeños.

⁶ El INESPRE se ha comprometido a comprar la cosecha del año pasado a los productores de la zona.

Las semillas de habichuelas tienen un sistema de distribución diferente a las de consumo; la Secretaría de Estado de Agricultura entrega a los productores las semillas básicas para multiplicación, formalizando un convenio a través del cual ellos financian la semilla con el Banco Agrícola, y se comprometen a vender la producción al programa de semillas a un precio preestablecido.

. Leche

El mercado de leche de la zona se caracteriza por estar organizado alrededor de la industria procesadora Compañía de Alimentos Lácteos, S.A., (CODAL), localizada en otra región del país⁷.

Esta empresa ha realizado un contrato con la Cooperativa de Productores de Leche, mediante el cual la cooperativa se compromete a vender cierta cantidad del producto cada día a precios preestablecidos y la empresa en cambio, le ofrece a la cooperativa ciertos servicios tales como venta de insumos a bajo precio, asesoramiento técnico y capacitación.

Para adquirir la leche, la CODAL ha establecido un centro de acopio en Las Matas de Farfán, donde los productores llevan su producto para la venta.

Una parte de la leche se vende fresca para consumo, utilizándose una cadena de pequeños vendedores en bidones y la otra se usa en la fabricación de queso y mantequilla.

. Tubérculos, raíces y vegetales

Este grupo de productos generalmente es comprado directamente por los camioneros mayoristas, quienes se valen de buscones o acopiadores rurales para identificar las oportunidades de compra.

Los mayoristas camioneros trasladan sus mercancías a los mercados locales, regionales o de la capital, allí se inicia el proceso de distribución con la cadena de comerciantes de productos frescos.

. Vegetales frescos

En términos generales el sistema limita la participación de los pequeños y medianos agricultores en la comercialización de vegetales frescos, los cuales mantienen una oferta atomizada sin posibilidad de agregarle valor a la misma, vía la ejecución de una de las funciones de comercialización factible de ser implementada por ellos a nivel de finca, tales como acopio, clasificación y procesamiento.

En la zona existen dos empresas dedicadas a la exportación de vegetales, éstas compran a los agricultores (guandules, garbanzos) o tienen su propia producción para exportación (vainita, tomate).

⁷ La Compañía Dominicana de Alimentos Lácteos, S. A., (CODAL), está localizada en la región Nordeste del país.

2. Estructura Institucional⁸

a. El Instituto de Estabilización de Precios (INESPRE)

Esta Institución desde su fundación en el año 1969 fué el eje principal del sistema de comercialización en la zona. Interviniendo en el mercado vía los programas de compra a los agricultores⁹, y de venta a los consumidores, con el propósito de estabilizar los precios del mercado.

Para realizar esta labor, se construyó una gran infraestructura de almacenamiento para maíz y arroz en cáscara con capacidad para más de 11,700 T.M. y un almacén de ambiente controlado para 900 T.M. de habichuelas.

A pesar de esta capacidad instalada en los últimos años, la institución ha reducido considerablemente su intervención en el mercado de productos agrícolas nacionales en la zona, dedicándose a las importaciones y a los programas de venta de productos manufacturados a los consumidores¹⁰.

b. La Secretaría de Estado de Agricultura (SEA)

La Secretaría de Estado de Agricultura, (SEA), de acuerdo a los términos de la Ley No.8, de 1965, la SEA es la institución rectora del sector agropecuario en cuanto a las políticas agropecuarias se refiere.

En adición esta institución ha tenido la responsabilidad de la producción agrícola, sin embargo, ha dirigido varios programas de mercadeo y agroindustria con los agricultores en la zona. Tales como el programa de Centros de Servicios Rurales Integrados (CENSERI), y el Programa Agroindustrial y de Venta de Insumos Agropecuarios¹¹.

En la actualidad la Secretaría de Estado de Agricultura interviene en el mercado de semillas de habichuelas con el programa de multiplicación.

Otra actividad que realiza la Secretaría de Estado de Agricultura relacionada con el sistema de comercialización, es el mantenimiento de un sistema de recolección de precios de finca y mercado. Esta información es recogida y tabulada pero no se divulga a tiempo para ser útil en el proceso de toma de decisión por parte de los productores.

⁸ Ver detalles en Anexo Técnico No.3

⁹ En arroz fué el único comprado en 1987.

¹⁰ Actualmente el INESPRES se ha comprometido a comprar la cosecha de habichuelas de los productores de San Juan de la Maguana de la siembra del año pasado.

¹¹ Existe en la zona un proyecto CENSERI en la comunidad de La Jagua y una tienda de insumos agropecuarios en el valle, administrada por la SEA.

c. El Banco Agrícola de la República Dominicana (BAGRICOLA)

Esta institución fue creada al amparo de la Ley No.908 de 1945, luego modificada en 1963. Su objetivo es dar facilidades crediticias para el fomento y la diversificación de la producción agrícola del país.

En adición a su función crediticia, desde hace más de cinco años, el Banco ha sido encargado del sistema de comercialización del arroz, y en este sentido ha intervenido en el mercado interno, comprando a los productores y molineros y vendiendo a los comerciantes mayoristas y detallistas. También ha estado importando y exportando el cereal para equilibrar la oferta y la demanda.

Actualmente el Banco ha detenido su programa de compra a los agricultores alegando problemas de liquidez, pero mantiene una reserva de arroz importado y criollo en sus almacenes.

3. Principales Problemas del Sistema de Comercialización

El origen de los problemas de comercialización de los pequeños y medianos productores de la zona giran alrededor de tres variables principales: la incapacidad de éstos para gerenciar una mayor participación en el mercado, la debilidad y falta de coordinación de la estructura institucional existente en la zona y el impacto de las medidas de políticas del estado.

Dentro de este contexto podemos derivar los problemas siguientes:

- a. Reducida participación de los pequeños y medianos productores en los márgenes de comercialización de los productos que colocan en el mercado.
- b. Dependencia de los productores de los intermediarios para realizar sus operaciones de compra de insumos y venta de la producción.
- c. Debilidad en las estructuras organizativas de las asociaciones de productores. La mayor parte de éstas no son orientadas hacia el manejo de proyectos específicos.
- d. Falta de capacitación y asistencia técnica en áreas administrativas y tecnológicas para el diseño y ejecución de proyectos de mercadeo.
- e. Falta de crédito para las actividades de comercialización.
- f. Falta de infraestructura física a nivel de la finca y de mercado para el acopio y la distribución de la producción.
- g. Falta de un sistema de información de precios y mercado eficiente y eficaz.
- h. Débil apoyo de las instituciones públicas para el mejoramiento del sistema.
- i. Baja rentabilidad en los productos que actualmente se cultivan en la zona debido a distorsiones creadas en el mercado por una política inadecuada de importaciones y de manejo de inventarios del estado.

C. Descripción sistema agroindustrial

De acuerdo a las observaciones de campo y con el objetivo de facilitar el análisis final, hemos dividido el Sistema Agroindustrial de la zona en tres subsistemas: El de Pequeñas Industrias Artesanales, el Tradicional y el Innovador.

Estos tres subsistemas presentan características diferenciadas en cuanto a su estructura de desempeño. A continuación caracterizamos cada uno de estos subsistemas.

1. Subsistema de Pequeñas Industrias Artesanales

Este tipo de pequeñas empresas abunda principalmente en los ecosistemas de la Cuenca Media y parte de la Alta. Sus principales características son la baja escala de producción, su atomización en pequeñas unidades cuyo eje principal de operación es la familia, presentándose en muchos casos como un modelo de integración vertical de mercado. En el predio familiar se produce la materia prima, se procesa y es directamente vendida en el mercado detallista.

En otros casos el proceso productivo de una unidad requiere la compra de materia prima a otras unidades de la misma comunidad o comunidades cercanas.

Como ejemplo de este tipo de empresa podemos citar dos casos, las fábricas de queso de Punta Caña y Pedro Corto y los Pequeños Molinos de Arroz, ubicados en esas comunidades y la zona de Juan de Herrera.

a. Las Fábricas de Queso

Las fábricas de queso en las mencionadas comunidades están unidas a la tradición familiar de los mismos. Las fórmulas para elaborar los productos derivados de la leche han ido pasando de padres a hijos, de generación en generación, se dice que los primeros fabricantes fueron inmigrantes Italianos. Su proceso de elaboración es aparentemente simple, pero existen secretos prácticos que pertenecen a cada fabricante o familia, quienes tratan de mantener cierto standard de calidad para proteger su nombre. En Punta Caña y sus alrededores existen 22 pequeñas fábricas de queso.

Dichas fábricas prácticamente no tienen infraestructuras propias, pues funcionan en la misma vivienda campesina y su mano de obra la componen los miembros de la familia, encabezados por la madre. El padre solo sirve como elemento de apoyo a la pequeña industria.

En el caso del queso, se presenta frecuentemente un modelo de integración vertical de mercado. La producción de la leche, el procesamiento de la venta directa en el mercado detallista se realiza a través de una sola unidad: La familia.

El producto ya terminado se vende en el mercado de San Juan de la Maguana, éste es transportado en vehículos públicos con una tarifa de RD\$5.00 por quintal y RD\$5.00 de pasaje por la persona que transporta la mercancía. En otro caso algunas familias se han mudado de Punta Caña a San Juan de la Maguana y fabrican el queso allí.

Entre las principales limitaciones en el desarrollo de estas mini empresas está la pequeña escala de producción y dispersión de las unidades, poca higiene en el proceso de fabricación, dificultades en adquirir la materia prima, falta de capital de trabajo y equipo, y alto costo en el transporte del producto final al mercado en San Juan de la Maguana. Durante la época de sequía noviembre-enero, la leche escasea en la zona, siendo la época crítica en la fabricación del producto. Otras limitaciones son la falta de equipo para conservar el producto y la competencia de la compañía CODAL, que compra la mayor parte de la leche que se produce en la zona.

b. Los Molinos de Arroz

Los molinos de arroz a pesar de que al igual que las fábricas de quesos son pequeñas empresas dedicadas a procesar la materia prima generada en la comunidad y tener una operación familiar en pequeña escala, presentan características diferentes a éstas.

Estos molinos operan en infraestructuras separadas de la vivienda campesina, generalmente son operados por hombres, utilizan maquinarias, la materia prima además de la producida en el predio familiar la mayor parte es comprada a los demás productores del área. Los molinos de arroz pequeños y medianos tienen una capacidad de procesamiento entre 12 y 30 sacos de 100 kilos por hora, en la zona existen varios de éstos, los cuales están agrupados en una asociación.

Es importante señalar que estos molinos a pesar de su tamaño reducido y sus maquinarias rudimentarias han podido competir con las grandes empresas procesadoras de arroz en la zona, debido principalmente a que estos están enclavados en las mismas áreas de producción y poseen mayor dinamismo en su estructura de financiamiento y relaciones con los productores.

2. Subsistema Tradicional

En la zona del proyecto, específicamente en la parte baja de la cuenca se han desarrollado a través del tiempo grandes y medianas empresas ligadas directamente a las principales familias de la zona.

Estas empresas se caracterizan por presentar un mando centralizado en su administración y alta inversión en infraestructura y maquinaria, en muchos casos obsoleta.

El mejor ejemplo para caracterizar este tipo de agroempresas es el de las factorías de arroz; la mayor parte de éstas tienen largo tiempo de fundadas, pertenecen a familias reconocidas en la comunidad y generalmente son administradas por un miembro de la familia, el padre o alguna otra persona mayor en términos de edad.

Además del procesamiento, las factorías realizan otras operaciones tales como financiamiento de la cosecha y comercialización del producto final.

Muchas de las operaciones de estas empresas con los productores se realizan de palabra, los dueños de factorías en su mayoría tienen gran credibilidad entre los productores y los comerciantes, se observa que esta clase de agroempresa tradicional está atravesando por un período de estancamiento en cuanto a la renovación tecnológica, métodos administrativos y ampliación de infraestructura.

Durante la pasada cosecha, este sector perdió considerablemente parte del mercado, a causa del dinamismo y agresividad de los molinos pequeños y medianos asociados y las asociaciones de productores integradas verticalmente.

3. Subsistema Innovador

Las empresas pertenecientes a esta categoría han sido creadas en períodos recientes y a diferencia de las tradicionales presentan una estructura gerencial descentralizada y poseen el dinamismo que caracteriza a las empresas modernas.

Las administraciones de éstas están controladas por jóvenes profesionales universitarios, hijos de los empresarios tradicionales e inversionistas extranjeros, asociados en compañías, cooperativas o asociaciones de productores.

Como ejemplo de dichas empresas se pueden citar las siguientes:

Semillas Sureñas, dedicada a la producción, procesamiento y comercialización de semillas de arroz y habichuelas, RAOSA, S.A., dedicada al enlatado y exportación de guandules y garbanzos, América Agroindustrial, dedicada a la exportación de vegetales y Asociación de Productores de San Juan de la Maguana, organización con la doble función de grupo de presión y desarrollo de agroempresas.

Otro ejemplo de estas empresas innovadoras es la Cooperativa El Campito, la cual agrupa un gran número de agricultores ofreciéndoles servicios de crédito y comercialización.

Una de las cualidades de este sector innovador es su habilidad para captar y utilizar recursos financieros de la banca privada y estatal, así como de organizaciones internacionales.

4. Principales Problemas del Sistema Agroindustrial

Los problemas del desarrollo del sistema agroindustrial en la zona están directamente relacionados con los problemas globales. En términos específicos se han observado los siguientes obstáculos.

- a. Poca capacidad organizativa y técnica de las asociaciones de pequeños y medianos productores para el diseño y la ejecución de proyectos agroindustriales y la mentalidad paternalista de éstos.
- b. Falta de fondos y mecanismos de financiamiento para pequeñas y medianas industrias en la zona.
- c. Falta de estudio preinversión que determine la factibilidad económica del procesamiento de materia prima generada en la zona.
- d. Poca disponibilidad de maquinarias pequeñas de tecnología apropiada tales como desgranadoras de maíz y trilladoras de habichuelas, secadoras de arroz y cortadoras para la preparación de alimentos para animales.

III. ACCIONES PROPUESTAS

A. Estrategia y dimensionamiento

El diagnóstico realizado en la zona del proyecto permitió definir el desenvolvimiento de las actividades de comercialización y agroindustria en la parte alta, media y baja de la cuenca hidrográfica del Río San Juan.

El problema central encontrado en los trabajos de caracterización fue la debilidad de los productores y sus organizaciones para enfrentar eficientemente la tarea de producir y tener una participación adecuada en el proceso de agroindustrialización y comercialización, y el poco apoyo de la estructura institucional existente.

En este sentido la estrategia propuesta es introducir una serie de medidas coordinadas de apoyo a los agricultores pequeños y medianos vía la capacitación, la asistencia técnica y el crédito a fin de que ellos puedan autogestionar las soluciones a sus problemas de comercialización y agroindustria.

Para la implementación del programa de capacitación y la formalización de los proyectos se utilizarán los servicios de las empresas privadas o públicas que califiquen mediante concursos públicos.

Adicionalmente se ha planteado el diseño promoción y ejecución de proyectos para la solución de problemas específicos relacionados con el mercadeo y la agroindustria.

Los contratos para ejecutar tanto el programa de capacitación, como el de asistencia técnica se harán por resultados.

En resumen la estrategia planteada consiste en descentralizar los aspectos operativos de las medidas planteadas, de tal manera que los productores puedan recibir el servicio con mayor eficacia y a la vez ser entes evaluadores de la calidad del mismo.

B. Objetivos y metas

1. Objetivos

Incrementar el margen de ganancia de los pequeños y medianos productores del área de influencia del proyecto, mediante el mejoramiento de la capacidad negociadora en el sistema de comercialización y el incremento de sus posibilidades de participación en el proceso de agroindustrialización del país.

Este objetivo será logrado mediante la implementación de un programa sostenido de asistencia técnica, capacitación y crédito para los productores organizados.

2. Metas

Al final de los 5 años del sub-proyecto se contempla haber alcanzado las metas siguientes:

- a. 30 asociaciones de agricultores socialmente fortalecidas y adecuadamente asistida en los aspectos de mercadeo y agroindustria, de acuerdo a sus necesidades.

- b. 2,000 productores debidamente entrenados a través de cursos cortos de mercadeo y agroindustria y visitas técnicas a lugares donde se ejecutan actividades similares a los que ellos realizan.
- c. 24 estudios de preinversión terminados, 15 a nivel de factibilidad y 9 de prefactibilidad económica.

C. Beneficiarios

Con el sub-proyecto se contempla beneficiar en forma directa 30 asociaciones de productores y con acciones indirectas otras 15 adicionales.

Los beneficiarios directos de las acciones del proyecto serían 2,000 productores pero otros 1,000 recibirán las acciones del proyecto en forma indirecta.

D. Descripción

1. Fundamento de la propuesta

El fundamento de esta propuesta descansa en el concepto de introducir acciones que tiendan a apoyar a los productores proveyéndolos de los elementos que permitan la autogestión para solucionar los problemas que los afectan.

En este sentido, el subproyecto busca contribuir al objetivo general mediante el mejoramiento de la capacidad de los productores organizados para intervenir en los canales de comercialización. En esta forma, los mencionados productores podrán obtener un mayor margen del valor generado en el proceso de mercadeo y en consecuencia, un incremento en los ingresos y la rentabilidad de sus operaciones.

Las informaciones obtenidas en los trabajos de caracterización de las actividades de comercialización y agroindustria en la zona del proyecto nos demostraron que uno de los principales problemas del pequeño-mediano productor es el desconocimiento de ciertas técnicas gerenciales y de manejo de su producción, así como los mecanismos operativos del mercado.

Se observan en la zona las posibilidades de realizar proyectos factibles de procesamiento agroindustrial o de mejoras en los términos de intercambio productor-intermediarios a través de centros de acopio y distribución, pero se nota una debilidad organizativa y gerencial de las organizaciones de productores para formular e implementar proyectos de esta naturaleza.

2. Descripción de los Programas

Tomando en consideración estos factores, el sub-proyecto contempla introducir un conjunto de acciones organizadas en los siguientes aspectos específicos:

- la prestación de servicios de asistencia técnica y capacitación a las asociaciones de productores previamente seleccionadas en el proceso de identificación, formulación, financiación y ejecución de proyectos de comercialización y/o agroindustria, fortalecimiento de la estructura social en relación a dichos proyectos y consolidación de los sistemas técnicos administrativos de los mismos.

La preparación de proyectos de comercialización y/o agroindustria (Estudios de Preinversión) con la participación de las asociaciones de productores.

a. Composición Programa Asistencia Técnica y Capacitación

Dentro de este programa se contempla un elemento de apoyo directo a los agricultores para ayudarlos en la solución de problemas específicos de comercialización y agroindustria y otro dirigido a la capacitación a través de cursos formales y entrenamiento en servicios en cinco áreas temáticas relacionadas con el mercadeo y la agroindustria como se describe a continuación:

El marco conceptual del mercadeo agrícola y el proceso de agroindustrialización

Dentro de esta área temática se discutirán los antecedentes, situación actual y proyecciones del sistema de comercialización en el país en el contexto del concepto moderno de mercado, y el sistema de procesamiento de productos agropecuarios.

Las funciones y canales de comercialización.

Los temas en esta área están dirigidos a entrenar a los agricultores en forma teórica y práctica en el manejo físico de los productos agropecuarios y el conocimiento de las variables esenciales del mercado. Aquí se trataron los subtemas de acopio rural, almacenamiento, clasificación y empaque, pesas y medidas y transporte. Los cursos formales serán complementados con un programa de visitas a lugares donde se realizan actividades de mercadeo en forma eficiente para que los productores puedan captar los mensajes en forma directa.

Procesamiento de productos agropecuarios.

Aquí se enfocan los problemas y soluciones específicas de la agroindustrialización de los productos agropecuarios de la zona, tales como conservación y procesamiento de granos, tubérculos, vegetales y leche y la preparación de productos agropecuarios para la exportación.

Administración de empresas agropecuarias.

Esta área se concentrará en temas relacionados con los diferentes modelos de administración de empresas agropecuarias, los conceptos básicos agropecuarios, los conceptos básicos de administración, los registros contables y la aplicación de las funciones de administración.

Finalmente la última área temática está orientada a informar a los agricultores sobre variables fuera del sistema de mercadeo y agroindustria, pero que tienen gran influencia en el desarrollo de los mismos, tales como las políticas de importación, financiamiento e información de precios y mercados y la publicidad.

b. Composición Programa Estudios de Preinversión.

Conjuntamente con la asistencia técnica y la capacitación se formularán 24 proyectos relacionados con el mercadeo y la agroindustria, parte de estos proyectos han sido identificados en los trabajos de caracterización.

Otro grupo de problemas están directamente relacionados con la capacidad del manejo físico y financiero de las actividades post-cosecha de los pequeños y medianos agricultores.

Estos no poseen la infraestructura física ni la capacidad financiera para enfrentar el impacto de las fluctuaciones en los precios, debido al efecto de la estacionalidad de la producción y las importaciones en momento de la cosecha, esta situación hace que los agricultores vendan sus productos a los intermediarios en condiciones desfavorables, eliminando toda posibilidad de una mayor participación en el proceso de comercialización.

Para enfrentar los mencionados problemas se está introduciendo una propuesta cuyo eje principal es el apoyo directo a los agricultores organizados a través de la asesoría técnica y el financiamiento.

La propuesta consiste en emplear vía empresa privada un equipo de técnicos interdisciplinarios que junto a los agricultores identifiquen, formulen y ayuden a implementar proyectos específicos para solucionar los obstáculos señalados. Estos proyectos serán financiados a través de la banca privada. La selección de las empresas privadas de prestación de servicios se hará por concursos públicos.

Se elaborarán 24 proyectos de preinversión de comercialización y agroindustria; para el financiamiento de estos proyectos y otras actividades de agroindustria y mercadeo, se contempla disponer de recursos suficientes en el subproyecto de crédito los cuales se canalizarán a través de la banca privada comercial y de desarrollo y las organizaciones sin fines de lucro (ONG'S).

c. Listado de posibles proyectos para la zona¹²

Centro de servicios múltiples para productores organizados. (un proyecto)

Este centro actuará como punto de distribución mayorista e información de precios y mercados y también ofrecerá servicios tales como clasificación y empaque y lavado de productos. Se ubicará en la parte baja de la cuenca.

Centros de acopio para los productores organizados de la parte alta y media de la cuenca. (dos centros)

Se instalarán en Sabaneta y Pedro Corto.

¹² Ver Criterios para Selección de Asociaciones de Productores a Beneficiarse con el Proyecto Anexo 5.

Empresas cooperativas de transporte de Carga. (dos proyectos)

Estas empresas manejadas por los propios productores, vendrán a resolver los problemas básicos de transporte de los pequeños y medianos productores localizados en las tres partes de la cuenca.

Empresas de servicios de pequeñas maquinarias de procesamiento tales como desgranadoras, despulpadoras y trilladoras de habichuelas (una empresa). Estas estarían localizadas una en la parte media (Juan Herrera) y la otra en el valle.

Empresa cooperativa asociativa para la clasificación, empaque y distribución de vegetales para el mercado interno. (dos proyectos)

Estas se instalarán en la parte media, Pedro Corto y Juan de Herrera o Sabaneta. (dos proyectos)

Para esta labor se utilizará la mano de obra femenina.

Proyectos integrados para la producción y preparación de productos para la exportación. (3 proyectos)

Estos proyectos integrados para el mercado externo deben ser realizados con productores con tierras irrigadas y de mayor avance en los programas de capacitación. Estos vendrán a modificar los patrones de producción orientados al mercado interno, por lo que necesitarán una asistencia técnica intensiva.

Empresa cooperativa de mujeres para la producción e queso y otros derivados de la leche. (un proyecto)

Este estará localizado en el área de Punta Caña, donde tradicionalmente estos productos han sido elaborados en forma artesanal.

Proyecto para la producción y procesamiento de Sisal. (un proyecto)

Area de la Jagua, parte media de la cuenca.

Proyecto para la producción y procesamiento de sábila integrada a la producción de cabras. (un proyecto área de la Jagua parte media).

Proyecto integrado para la producción y procesamiento de hojas de naranja agria para la fabricación de esencias "Petit Grain". (un proyecto), ubicación Maguana parte media.

Proyecto para la fabricación de harina de maíz y otros derivados para consumo regional (dos proyectos), uno en Pedro Corto y el otro en el valle.

Proyecto cooperativo o asociativo para el Procesamiento de Arroz y sus derivados. (dos proyectos).

Estos proyectos se harán con pequeños productores del área de Pedro Corto, Juan de Herrera y comunidades aledañas.

Proyecto para la fabricación de condimentos y bija. (dos proyectos)

Estas fábricas se instalarían cerca de las empresas de clasificación y empaque para utilizar los productos que no tengan condiciones para el consumo fresco.

Fábrica de alimentos para animales. (dos proyectos)

Estas empresas pueden trabajar integradas con los programas de producción de aves y cerdos en forma cooperativa o asociativa. Pueden ser instaladas en la zona media y valle.

Empresa artesanal para la fabricación de productos de guano y caña. (dos proyectos)

Estos estarán ubicados en la zona media y alta de la cuenca y dedicarán a la fabricación de macutos, algnas y escobas. Se emplearán mano de obra femenina.

Proyecto para el procesamiento de tubérculos y raíces (batata y yuca), para la obtención de harina y almidón. (dos proyectos)

Estos se ubicarán en la parte media y baja de la cuenca.

E. Costos y financiamiento

El costo total del subproyecto asciende a US\$821,000.00, donde el 61.39% es para el Programa de Asistencia Técnica y Capacitación y el 14.62% para el diseño de los proyectos de preinversión. Debido a la forma en que se ha concebido el proyecto, los costos administrativos del subproyecto se reducen a los de un coordinador, quien servirá de enlace con el organismo ejecutor y armonizará los trabajos de los diferentes consultores privados que ejecuten las actividades programadas. Este coordinador no lo hemos incluido en el presupuesto por considerar que administrativamente pertenecerá al organismo ejecutor.

**ESTIMACION DE COSTOS, SUBPROYECTO APOYO A LA COMERCIALIZACION
Y AGROINDUSTRIA EN US\$**

| DESCRIPCION | AÑOS | | | | | TOTAL | % |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | |
| 1. Programa de Capacitación y Asistencia Técnica | | | | | | | |
| a. Consultoría Técnica a 30 grupos a razón de US\$6,000.00/año/grupo durante los tres primeros años y US\$3,000.00 para el cuarto y quinto año. 1/ | 72,000.00 | 108,000.00 | 144,000.00 | 90,000.00 | 90,000.00 | 504,000.00 | 61.39 |
| b. Expertos internacionales 2 expertos internacionales 4 meses/b c/u a US\$7,500.00/mes/h | 22,500.00 | 22,500.00 | 15,000.00 | - | - | 60,000.00 | 7.31 |
| c. Cursos formales - 30 cursos a US\$2,700.00 cada uno promedio. 2/ | 32,400.00 | 16,200.00 | 16,200.00 | 8,100.00 | 8,100.00 | 81,000.00 | 9.87 |
| d. Entrenamiento en servicio. 3/ - 36 visitas técnicas en el país US\$50/participante/día | 12,000.00 | 6,000.00 | 6,000.00 | 6,000.00 | 6,000.00 | 36,000.00 | 4.38 |
| - 2 visitas técnicas exterior. 4/ US\$5,000 por los 5 días/particip. | 10,000.00 | 10,000.00 | - | - | - | 20,000.00 | 2.44 |
| 2. Estudios de Preinversión | | | | | | | |
| a. Estudios Mercadeo y Agroindustria 24 estudios a US\$5,000.00 c/u | 40,000.00 | 40,000.00 | 40,000.00 | - | - | 120,000.00 | 14.62 |
| Total | 188,900.00 | 202,700.00 | 221,200.00 | 104,100.00 | 104,100.00 | 821,000.00 | 100.00 |

1/ Cada grupo tiene 30 personas.

2/ Cada curso tiene una duración de 3 días y participarán 20 personas.

3/ 30 Visitas, 10 personas / 2 días a US\$50/participante.

4/ 2 visitas al exterior, 2 agricultores US\$5,000.00 c/u por los 5 días.

Ver hoja anexa (Memoria de Cálculos)

F. Memoria de cálculos

1. Costo Asesoría Técnica a las asociaciones de productores.

Primeros tres años US\$6,000.00 por asociación por año.

Últimos dos años US\$3,000.00 por asociación por año.

2. Consultoría expertos internacionales.

US\$7,500.00 por mes/hombre.

3. Cursos cortos

US\$2,700.00 cada uno, (tienen una duración de tres días y participación de 20 personas).

4. Entrenamiento en servicios en el país.

US\$50.00 por participante por día, participarán 10 personas por cada visita técnica.

5. Entrenamientos en servicio fuera del país.

US\$5,000.00 por persona por 5 días, participación dos personas.

6. Estudios de preinversión.

US\$5,000.00 por estudio

IV. ORGANIZACION PARA LA EJECUCION

Las acciones planteadas en la propuesta están guiadas hacia el fortalecimiento de las asociaciones de productores en dos aspectos básicos: La Capacitación y la Asistencia Técnica; y acciones de apoyo a las actividades de Comercialización y Agroindustria.

La estrategia de implementación del sub-proyecto descansa en la utilización de empresas privadas de servicios en la realización de las acciones señaladas anteriormente. Este modelo de ejecución simplifica la tarea del organismo ejecutor disminuyendo la burocracia administrativa que en la mayoría de los casos aumenta los costos de los proyectos.

Este método de trabajo plantea una innovación para el país; ya que la forma tradicional de implementar los proyectos ha sido la de utilizar las estructuras existentes de las instituciones gubernamentales y organizaciones sin fines de lucro. En este sentido, para hacer funcional este nuevo esquema proponemos crear las condiciones necesarias para la aceptación y operatividad del mismo.

En primer lugar se propone la creación de un Comité de Apoyo para la selección, contratación y seguimiento de las empresas de servicios a contratar; este comité deberá elaborar los reglamentos de contratación de estas empresas así como los criterios de seguimiento y evaluación de los trabajos a ser realizados.

Posteriormente a esta creación se nombrará un Coordinador Técnico del sub-proyecto, quien seguirá los lineamientos del comité, pero dependerá operativamente del Director Ejecutivo del proyecto.

El comité propuesto estará estructurado de la manera siguiente: El Director Ejecutivo del proyecto, quien fungirá como Presidente, el Coordinador del Sub-proyecto, un representante del estado y dos representantes de los beneficiarios del mismo.

La función principal del Coordinador del sub-proyecto es servir de enlace entre la empresa contratada, los usuarios y el Comité de Apoyo. También deberá darle seguimiento a los trabajos de las firmas consultoras y solucionar los conflictos que puedan presentarse en el proceso de ejecución, asegurándose de que las acciones se desarrollen de acuerdo al plan de trabajo elaborado y aprobado por el comité.

V. EJECUCION

A. El Esquema Operativo

La base del esquema operativo para la implementación de la propuesta, descansa en tres elementos; el comité de apoyo al interior del organismo ejecutor, el coordinador del proyecto y las firmas contratadas para la ejecución directa de la misma.

Antes de iniciar las acciones con los beneficiarios, se ha previsto efectuar un conjunto de actividades tales como:

- Creación del Comité de Apoyo al Sub-proyecto y designación del Coordinador Técnico.
- Elaboración de los criterios para la contratación de las firmas consultoras.
- Celebración del seminario informativo y motivacional con las empresas de servicios.
- Publicación de concurso y análisis de propuesta y selección de empresas para la asistencia técnica.
- Preparación de un plan de trabajo y diseño e instalación del plan de monitoreo para el seguimiento de dicho plan e inicio de los trabajos con los beneficiarios.

Este plan de trabajo y el de monitoreo se detallará por actividades, acciones y tareas a ser desarrolladas con los beneficiarios, a fin de poder lograr los objetivos y metas planteadas.

El plan debe ser implementado en coordinación con las instituciones públicas y privadas de la zona, y comenzará como un plan piloto en una de las secciones del proyecto.

B. Programa de actividades con usuarios

PLAN DE IMPLEMENTACION
PROGRAMA DE ACTIVIDADES

| ACTIVIDADES | AÑOS | | | | | TOTAL |
|--|------|---|---|---|---|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| INTEGRACION DE ASOCIACIONES AL PLAN | 12 | 6 | 6 | 6 | - | 30 |
| REALIZACION DE CURSOS | 12 | 6 | 6 | 3 | 3 | 30 |
| ENTRENAMIENTO EN SERVICIO EN EL PAIS | 12 | 6 | 6 | 6 | 6 | 36 |
| ENTRENAMIENTO EN SERVICIO FUERA DEL PAIS | 1 | 1 | - | - | - | 2 |
| ESTUDIOS DE MERCADO | 6 | 6 | 6 | - | - | 18 |
| ESTUDIOS DE AGROINDUSTRIA | 2 | 2 | 2 | - | - | 6 |

En relación a los mecanismos de transferencia de los recursos financieros se proponen que los programas de asistencia técnica y capacitación, sean financiados con recursos del proyecto y los proyectos se canalicen a través de la banca privada.

Como se puede observar en el cuadro de distribución anual de actividades, en los primeros tres años de ejecución se contempla haber integrado al programa de asistencia técnica y capacitación, el 80% de las asociaciones fijadas en las metas, así como la realización del 80% de los cursos cortos y entrenamiento en servicios en el país, y el 100% del entrenamiento en el exterior también se espera haber formulado el 100% de los proyectos de preinversión de agroindustria y mercadeo.

Durante el cuarto y quinto año las actividades se concentrarán en la consolidación de las organizaciones en términos de la ejecución de los proyectos preparados. En este período solo se reintegrarán seis asociaciones al programa.

En el quinto año solo se dictarán tres cursos cortos y todas las demás actividades se concentrarán en darle apoyo a las organizaciones de productores en la implementación de los proyectos formulados.

VI. JUSTIFICACION

Durante los últimos años San Juan de la Maguana ha aportado un alto porcentaje de la oferta nacional de granos y otros cultivos para el consumo interno y la exportación.

En el año 1991, como se puede observar en el cuadro más abajo, la berenjena, las habichuelas, el maíz y la batata representaron el 49%, 47%, 40%, 34% y 30% de la oferta total de estos productos respectivamente¹³.

CUADRO NO. 1
VOLUMENES PRINCIPALES PRODUCIDOS EN LA ZONA DEL PROYECTO
Y SU RELACION CON LA OFERTA NACIONAL

| PRODUCTO | PRODUCCION NACIONAL T.M. | PRODUCCION DE LA ZONA DEL PROYECTO 1991 T.M. | PROCENTAJE DE LA PRODUCCION NACIONAL |
|-------------|--------------------------|--|--------------------------------------|
| ARROZ | 300,221 | 24.700 | 8.22 |
| HABICHUELAS | 29,037 | 11.700 | 40.21 |
| MAIZ | 43,220 | 14.700 | 34.11 |
| GUANDUL | 47,484 | 23.300 | 49.17 |
| BATATA | 44,966 | 13.800 | 30.06 |
| BERENJENA | 4,938 | 2.400 | 47.74 |
| AJI | 7,544 | 1.200 | 16.53 |

FUENTE: DEPTO. DE ECONOMIA AGROPECUARIA, SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA (SEA)

Sin embargo, a pesar de la importancia de la zona en términos de volúmenes producidos, factores derivados de las limitaciones organizacionales y técnicas de los productores y otras variables estructurales y conductuales del mercado, han impedido que los agricultores de la zona reciban una justa compensación por el esfuerzo de su trabajo.

Este hecho puede ser evidenciado, observando las informaciones en el cuadro No.2, donde se presentan los márgenes de participación de los agricultores en el precio final pagado por los consumidores¹³.

Aquí se muestran nueve cultivos, siete de estos tienen un margen de participación de los productores inferior a un 50%, de un mínimo de 32.77% en el guandul a un máximo de 47.76% en el ají.

Los dos cultivos que tienen un margen de participación superior a 50% son el arroz y las habichuelas que en su mayor parte son producidos por grandes y medianos productores en la parte baja de la cuenca. Los productores pequeños y medianos en la zona alta reciben un precio inferior al promedio presentado aquí a nivel de finca, por lo que su margen de participación del precio final es mucho menor.

En la actualidad los productores de habichuelas de la zona han entrado en un proceso de negociación con los organismos estatales para la compra de las habichuelas de semilla y comercial.

En el caso específico del arroz sucedió algo similar, con la diferencia de que los pequeños y medianos productores se vieron obligados a vender el cereal a los molineros por presiones

¹³ Ver detalles por producto Anexo Técnico I.

financieras y éstos han ido introduciendo el producto paulatinamente al mercado obteniendo mejores precios.

CUADRO NO.2

PARTICIPACION DE LOS AGRICULTORES
EN LOS CANALES DE COMERCIALIZACION
DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS ORIGINADOS
EN LA ZONA DEL PROYECTO

| PRODUCTOS | PRECIO EN FINCA RD\$/KG | PRECIO DETALLE RD\$/KG | MARGEN BRUTO DE COMERCIALIZACION (MBC) % 2/ | MARGEN DE PARTICIPACION DEL PRODUCTOR (MDP) % 3/ |
|------------|-------------------------------|------------------------------|--|--|
| ARROZ 1/ | 6.60 | 9.75 | 32.30 | 67.69 |
| HAB. ROJAS | 13.20 | 24.86 | 46.90 | 53.10 |
| MAIZ | 1.80 | 4.18 | 56.93 | 43.06 |
| GUANDUL | 3.85 | 11.75 | 67.23 | 32.77 |
| BATATA | 1.54 | 3.74 | 58.82 | 41.18 |
| YUCA | 2.46 | 5.63 | 56.30 | 43.69 |
| AJI | 4.50 | 9.41 | 52.24 | 47.82 |
| BERENJENA | 1.54 | 4.36 | 64.58 | 35.32 |
| REMOLACHA | 2.00 | 5.69 | 64.48 | 35.14 |

NOTAS:

1/ PRECIO EN CASCARA RD\$=4.29 KG, EQUIVALENTE A RD\$6.12 ARROZ BLANCO, UTILIZANDO EL FACTOR 1 KG ARROZ CASCARA=0.70 BLANCO.

2/ MBC= PC-PP/PC X 100 DONDE:

PC = PRECIO AL CONSUMIDOR
PP = PRECIO PAGADO AL PRODUCTOR

3/ $PDP = \frac{PC - PMB}{PC} \times 100$

FUENTE: DEPTO. DE ECONOMIA AGROPECUARIA, COMPONENTE PRODUCCION AGROPECUARIA, SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA (SEA) Y COMPONENTE PRODUCCION (PRODAS).

El Cuadro No.3 incluye informaciones sobre ingresos y costos /Ha de los renglones producidos en la zona del proyecto.

Como se puede observar en dicho cuadro, los principales cultivos de la zona mantienen una tasa ingreso neto/ costo de producción muy baja, llegando a ser negativo en el caso del maíz. Si a estos costos se le agregan otros gastos de capital, manejo y uso de la tierra, la mayor parte de estos renglones tendría una tasa de rentabilidad negativa.

Otra variable a observar en el Cuadro No.3 es la alta rentabilidad de los cultivos hortícolas y la baja producción de éstos en la zona. Esto es debido a las limitaciones y obstáculos que presenta el mercado.

CUADRO 3
ANALISIS INGRESOS-COSTOS DE LOS PRINCIPALES RENGLONES PRODUCTIVOS EN EL AREA DE INFLUENCIA DEL PROYECTO

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|--------------------------|-------------------------|-------------------|-----------------------|---------------|----------------------|--|
| PRODUCTOS | PRECIO EN FINCA US\$/KG | RENDIMIENTO KG/HA | INGRESO BRUTO US\$/HA | COSTO US\$/HA | INGRESO NETO US\$/HA | INDICE INGRESO NETO/COSTO PRODUCCION % |
| GUANDULES (PARTE ALTA) | 0.31 | 1,080.00 | 332.64 | 252.88 | 79.73 | 31.53 |
| GUANDULES (PARTE BAJA) | 0.31 | 1,790.00 | 551.28 | 423.84 | 127.36 | 30.05 |
| HABICHUELAS | 1.06 | 1,190.00 | 1,256.64 | 860.16 | 396.48 | 46.09 |
| ARROZ | 0.34 | 4,270.00 | 1,465.76 | 1,270.64 | 195.04 | 15.35 |
| MAIZ | 0.14 | 2,169.00 | 312.34 | 448.00 | (135.66) | (30.28) |
| BATATA | 0.12 | 8,470.00 | 1,043.44 | 555.44 | 488.08 | 87.87 |
| BERENJENA | 0.12 | 16,820.00 | 2,047.60 | 1,427.44 | 648.88 | 45.46 |
| AJI | 0.36 | 8,940.00 | 3,218.40 | 1,307.04 | 1,911.36 | 146.24 |
| CILANTRO | 1.76 | 2,780.00 | 4,892.80 | 1,410.56 | 3,482.24 | 246.87 |
| REMOLACHA | 0.16 | 14,710.00 | 2,353.60 | 1,129.44 | 1,224.16 | 108.39 |
| YUCA | 0.20 | 11,930.00 | 2,347.76 | 643.92 | 1,703.84 | 264.60 |
| OTROS CULTIVOS HORTICOLA | 0.33 | 10,840.00 | 3,581.36 | 1,234.40 | 2,347.12 | 190.14 |

NOTA: 1/ COLUMNA NO.7 DIVIDIDO ENTRE LA COLUMNA NO.6
 FUENTE: DEPTO. ECONOMIA AGROPECUARIA, SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA (SEA)

Estas deducciones en el Cuadro No.3, han sido avaladas por investigaciones directas con los productores de la zona, quienes se quejan del alto margen que ganan los intermediarios y la baja rentabilidad de los cultivos.

En relación a las causas de factores que mantienen esta situación podrían ser clasificados en dos tipos, los primeros están relacionados con los agricultores y la debilidad en su base social u organizaciones y su incapacidad técnica y administrativa para enfrentar la dinámica de los problemas de comercialización. La segunda está ligada a la estructura y conducta del mercado.

El mercado de productos agropecuarios en el país mantiene una estructura rígida centralizada en cuanto al control de los canales de comercialización y el proceso de formación de precios. La política de importación del estado y las industrias procesadoras de alimentos han creado distorsiones en el mercado que han restringido el libre juego de la oferta y la demanda.

Todas estas variables del mercado unidas a la dispersión de la oferta de los pequeños y medianos productores de la zona, limitan su participación en dicho mercado y la adquisición de una mayor rentabilidad en su operación.

En conclusión, esta situación de los productores de la zona y la estructura y conducta del mercado donde operan, justifican la introducción de medidas correctivas, las que se presentan en la propuesta en dos vertientes:

- La capacitación y asistencia técnica a los agricultores para aumentar su grado de competencia en el mercado.
- El diseño, promoción y ejecución de proyectos para mejorar la eficiencia de los productores en la ejecución de algunas funciones de comercialización que puedan agregar valor a los productos a nivel rural.

A manera de ejemplo citamos las formas a través de las cuales los productores, principalmente los pequeños y medianos podrían ser más eficientes con las medidas propuestas, aumentando su margen de participación en el mercado y rentabilidad.

- Agregando valor a la producción a nivel de campo, vía la clasificación, normalización, la limpieza, el empaque y/o el procesamiento industrial.
- Reduciendo las pérdidas post-cosecha.
- Substituyendo en forma eficiente parte de las funciones que realiza el sistema de intermediación, tales como acopio, transporte, información de precios y mercados y financiamiento.
- Trazando una estrategia de coordinación e integración vertical y horizontal de actividades de mercadeo aprovechando de esta forma las ventajas de economías de escala, ésto es creando empresas mbxtas de mercadeo en las cuales se incluyan aspectos de producción-procesamiento distribución.

ANEXOS

ANEXO 1

**DIAGNOSTICO POR PRODUCTOS
PRINCIPALES EN EL AREA DE INFLUENCIA
DEL PRODAS**

DIAGNOSTICO POR PRODUCTOS PRINCIPALES EN EL AREA DE INFLUENCIA DEL PRODAS

Los talleres de diagnóstico realizados con productores, técnicos y funcionarios de la región, permitieron identificar los cultivos principales y de mayor incidencia económica en el área del proyecto.

Tradicionalmente la regional Suroeste se ha caracterizado por ser productora de granos (Habichuelas rojas, arroz, guandul, maíz y sorgo), los participantes en los talleres identificaron otros cultivos que durante los últimos años han adquirido importancia en esta región como son batata, berejena, ajíes, remolacha y cilantro; las investigaciones complementarias tales como: revisión de la serie histórica de producción, entrevistas con productores y técnicos permitieron confirmar la importancia de los ya mencionados productos.

Una caracterización a nivel de detalle de cada uno de estos rubros se presenta a continuación.

ARROZ

1. ASPECTOS DE PRODUCCION

VOLUMENES DE PRODUCCION

EN LOS ULTIMOS DIEZ AÑOS LA PRODUCCION NACIONAL DE ARROZ FLUCTUO ENTRE 257,055 T.M. Y 334,262 T.M., CON UN PROMEDIO DE 323,950 T.M./AÑO.

LA PRODUCCION MAS BAJA SE REGISTRO EN 1982 (257,055 T.M.) Y LA MAS ALTA EN 1987 (334,262 T.M.)

PRODUCCION NACIONAL DE ARROZ

| AÑO | VOLUMEN T.M. |
|------|--------------|
| 1981 | 259,915 |
| 1982 | 257,055 |
| 1983 | 322,567 |
| 1984 | 324,521 |
| 1985 | 320,560 |
| 1986 | 296,973 |
| 1987 | 334,262 |
| 1988 | 273,895 |
| 1989 | 296,212 |
| 1990 | 277,818 |
| 1991 | 300,222 |

PARTICIPACION DE LA REGIONAL DONDE ESTA EL AREA DEL PROYECTO EN LA PRODUCCION NACIONAL

PRODUCCION DE ARROZ Y EN EL AREA DEL PROYECTO

| NIVEL | T.M. | % |
|-------------------|---------|--------|
| NACIONAL | 300,222 | 100.00 |
| AREA DEL PROYECTO | 24,684 | 8.22 |

LA DISTRIBUCION MENSUAL DE DICHA PRODUCCION A DIFERENTES NIVELES, ES LA SIGUIENTE:

RELACION PORCENTUAL PRODUCCION DE ARROZ POR MESES 1991

| MESES | % NACIONAL | % REGIONAL |
|------------|------------|------------|
| ENERO | 5.40 | 0.47 |
| FEBRERO | 1.65 | 0.30 |
| MARZO | 1.70 | 0.04 |
| ABRIL | 5.44 | 0.06 |
| MAYO | 10.69 | 0.06 |
| JUNIO | 17.14 | 0.25 |
| JULIO | 11.72 | 0.22 |
| AGOSTO | 4.64 | 0.44 |
| SEPTIEMBRE | 5.30 | 0.31 |
| OCTUBRE | 11.66 | 0.44 |
| NOVIEMBRE | 15.00 | 3.17 |
| DICIEMBRE | 9.66 | 2.46 |

LA REGIONAL DONDE ESTA UBICADA EN EL AREA DEL PROYECTO PRODUCE EL 8.22% DE LA PRODUCCION NACIONAL, ENTRANDO CASI EN SU TOTALIDAD (5.63%) EN LOS MESES DE NOVIEMBRE Y DICIEMBRE.

ARROZ

2 ASPECTOS DE COMERCIALIZACION

SISTEMA DE COMPRA Y VENTA A NIVEL DE FINCA

ENTRE EL 70% AL 90% DE LA SUPERFICIE DE LA ZONA, SE COSECHA CON MAQUINARIA (COSECHADORA); SOLO PEQUEÑOS PRODUCTORES (ALREDEDOR DEL 10% DE LA SUPERFICIE), REALIZAN ESTA LABOR MANUALMENTE.

LA MAYORIA DE LOS PRODUCTORES VENDEN TODA SU PRODUCCION A LOS MOLINEROS, QUIENES APORTAN LOS ENVASES Y EL TRANSPORTE.

LOS MOLINEROS REPRESENTAN EL UNICO CANAL DE COMERCIALIZACION QUE TIENEN LOS PRODUCTORES. POR LO QUE ESTOS ULTIMOS COMPROMETEN SU PRODUCCION DESDE EL INICIO DE LA SIEMBRA CON ELLOS, TENIENDO ACCESO A FINANCIAMIENTOS POR PARTE DE ESTOS DURANTE EL PROCESO PRODUCTIVO.

CANALES DE DISTRIBUCION

EL ARROZ PRODUCIDO EN AREA DEL PROYECTO LLEGA DIRECTAMENTE A LOS MOLINOS A TRAVES DE LA VENTA DE LOS PRODUCTORES, O POR EL PROCESO DE INTEGRACION DE ALGUNOS PRODUCTORES QUE TIENEN SUS MOLINOS; DIFERENCIANDOSE DOS CANALES DE DISTRIBUCION, UNO PARA EL ARROZ CASCARA Y OTRO PARA EL ARROZ BLANCO.

- **ARROZ CASCARA**
PRODUCTOR-MOLINEROS - MAYORISTAS - DETALLISTAS - CONSUMIDORES
- **ARROZ BLANCO**
PRODUCTOR/MOLINERO - MAYORISTA - DETALLISTA - CONSUMIDOR.

PRECIOS Y MARGENES

DURANTE 12 AÑOS (1974 A 1986), LA COMERCIALIZACION DE MAS DEL 95% DEL ARROZ, FUE MANEJADA POR EL INESPRE, QUIEN FIJABA LOS PRECIOS, LOS MARGENES DE OPERACION Y BENEFICIOS DESDE EL PRODUCTOR HASTA EL DETALLISTA; ESTO INCLUIA EL ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS DE SUSTENTACION DEL PRODUCTO, A PAGAR A LOS AGRICULTORES, SIENDO EL RESPONSABLE DE ADQUIRIR TODA LA PRODUCCION DE ARROZ BLANCO OBTENIDA EN EL PAIS.

LAS FUNCIONES DEL INESPRE, PASARON EN 1986 AL BANCO AGRICOLA, ESTE INICIO DESDE 1987 UN PROCESO DE LIBRE COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO, PERO MANTENIENDO EL CONTROL DE LAS IMPORTACIONES.

EN 1991, LOS MARGENES BRUTOS DE COMERCIALIZACION DE ARROZ BLANCO EN EL AREA FUERON:

| NIVEL | RD\$ KG | % |
|------------|---------|-------|
| PRODUCTOR | 6.60 | 67.57 |
| MOLINERO | 7.11 | 5.23 |
| MAYORISTA | 8.40 | 13.27 |
| DETALLISTA | 9.76 | 13.93 |

LOS PRODUCTORES VENDEN EN PROMEDIO EL KG DE ARROZ EN CASCARA A RD\$4.29 A LOS MOLINEROS, ESTOS VENDEN EL ARROZ BLANCO A RD\$7.11 A LOS MAYORISTAS, ESTOS A LOS DETALLISTAS A RD\$8.40 Y ESTOS A LOS CONSUMIDORES A RD\$9.76.

ARROZ

EN EL CASO DE INTEGRACION DEL PRODUCTOR (PRODUCTOR Y MOLINERO), ESTE ASUME EL PRECIO COMO PRODUCTOR Y COMO MOLINERO, AUMENTANDO SU MARGEN DE PARTICIPACION.

ASPECTOS DE CONSUMO

EL CONSUMO PERCAPITA DE ARROZ, PARA EL AÑO DE 1990 FUE DE 45.05 KILOS.

EL ARROZ ES LA BASE DE LA DIETA ALIMENTICIA DE LA REPUBLICA DOMINICANA, SIENDO UN PLATO OBLIGATORIO EN TODOS LOS ESTRATOS SOCIOECONOMICOS, INDEPENDIEMENTE DE LOS NIVELES DE INGRESO. EN TERMINOS CALORICOS, ESTE APORTA UN PROMEDIO DE 24% DE LAS CALORIAS DIARIAS DEL PUEBLO DOMINICANO.

PRINCIPALES PROBLEMAS RELACIONADOS CON EL MERCADEO DEL PRODUCTO.

EL PRINCIPAL PROBLEMA QUE PRESENTAN LOS PRODUCTORES TIENE QUE VER CON LA CAIDA DE LOS PRECIOS DEL PRODUCTO, DEBIDO A LAS IMPORTACIONES QUE REALIZA EL GOBIERNO A TRAVES DEL BANCO AGRICOLA.

- A FALTA DE OTRAS ALTERNATIVAS DE VENTA DEL PRODUCTO, TIENEN QUE VENDERLE ESTE A LOS MOLINEROS, A LOS PRECIOS QUE ELLOS FIJAN.
- NO PARTICIPACION EN EL PRECIO FINAL DEL PRODUCTO. EL PRECIO ES FIJADO POR LOS MOLINEROS, QUIENES ADEMAS LE COMPROMETEN EL PRODUCTO A TRAVES DE FINANCIAMIENTO.
- FALTA DE FINANCIAMIENTO PARA LA SIEMBRA Y COSECHA DEL PRODUCTO.

IMPORTACIONES

HASTA 1985, LAS IMPORTACIONES DE ARROZ ERAN REALIZADAS A TRAVES DEL INESPRE, EN ESE AÑO LAS IMPORTACIONES DE ARROZ PASARON A SER REALIZADAS POR EL SECRETARIO TECNICO DE LA PRESIDENCIA, Y A PARTIR DE 1986 ESTAS PASARON AL BANCO AGRICOLA DE LA REPUBLICA DOMINICANA.

EN 1990 EL BANCO AGRICOLA IMPORTO 41,152 T.M. DE ARROZ, POR UN VALOR DE RD\$20,643.000.00 Y EN 1991, 21,007, POR UN VALOR DE RD\$10,536.000.00.

HABICHUELAS ROJAS

1. ASPECTOS DE PRODUCCION

LOCALIZACION Y VOLUMEN DE PRODUCCION.

DE 1981 A 1991, LA PRODUCCION NACIONAL DE HABICHUELAS ROJAS FLUCTUO ENTRE 22,096 T.M. Y 46,370 T.M., CON UN PROMEDIO DE 39,474 T.M./AÑO DURANTE EL PERIODO.

LA PRODUCCION MAS BAJA SE REGISTRO AL 1982 (22,046 T.M.), Y LA MAS ALTA EN 1984 (39,474 T.M.).

PRODUCCION NACIONAL DE HABICHUELAS ROJAS

| AÑOS | T.M. |
|------|--------|
| 1981 | 40,290 |
| 1982 | 22,096 |
| 1983 | 43,466 |
| 1984 | 46,370 |
| 1985 | 36,797 |
| 1986 | 25,136 |
| 1987 | 38,521 |
| 1988 | 45,690 |
| 1989 | 35,799 |
| 1990 | 31,534 |
| 1991 | 29,037 |

PARTICIPACION DE LA REGIONAL DONDE ESTA EL AREA DEL PROYECTO EN LA PRODUCCION NACIONAL.

A NIVEL NACIONAL, EL 75.26% DE LA PRODUCCION DE HABICHUELAS ROJAS, SE CONCENTRA ENTRE EL ULTIMO MES Y LOS PRIMEROS CUATRO MESES DEL AÑO.

DICIEMBRE (10.0%), FEBRERO (10.21%), MARZO (36.44%) Y ABRIL (15.70%), Y LAS MAS BAJAS EN LOS MESES DE MAYO (0.87%) Y JUNIO (0.80%).

A NIVEL REGIONAL, LA PRODUCCION MAS ALTA SE DA EN LOS MESES DE MARZO (36.44%) Y ABRIL (15.70%; SIENDO MARZO EL MES DE MAYOR PRODUCCION.

PARTICIPACION DEL AREA DEL PROYECTO EN LA PRODUCCION NACIONAL DE HABICHUELAS ROJAS.

| NIVEL | T.M. | % |
|-------------------|-----------|--------|
| NACIONAL | 29,037.23 | 100.00 |
| AREA DEL PROYECTO | 11,676.00 | 40.21 |

HABICHUELAS ROJAS

RELACION PORCENTUAL DE LA PRODUCCION DE HABICHUELAS ROJAS POR MESES. 1991

| MES | % NACIONAL | % REGIONAL |
|------------|------------|------------|
| ENERO | 2.91 | 0.38 |
| FEBRERO | 10.21 | 0.50 |
| MARZO | 36.44 | 23.69 |
| ABRIL | 15.70 | 9.87 |
| MAYO | 0.87 | 0.02 |
| JUNIO | 0.81 | 0.07 |
| JULIO | 3.65 | 1.12 |
| AGOSTO | 8.62 | 0.16 |
| SEPTIEMBRE | 3.82 | 0.14 |
| OCTUBRE | 3.38 | 0.12 |
| NOVIEMBRE | 3.58 | 1.49 |
| DICIEMBRE | 10.00 | 0.67 |

2. ASPECTOS DE MERCADEO

SISTEMA DE COMPRA Y VENTA

LOS PRODUCTORES DE LA REGION, VENDEN A LOS INTERMEDIARIOS LAS HABICHUELAS, EN ALGUNOS CASOS A TRAVES DE UN CONTRATO QUE COMPROMETE LA PRODUCCION, EN OTROS CASOS SIN CONTRATO NINGUNO; HAY PRODUCTORES EN LA ZONA QUE SIEMBRAN CON TECNOLOGIA MAYOR QUE LA DE LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES Y DESTINAN LA PRODUCCION PARA SEMILLAS, VENDIENDOLE AL ESTADO (SEA), O A EMPRESAS QUE SE DEDICAN A LA PRODUCCION DE SEMILLAS (SEMILLAS SUREÑAS).

ANTES DE LA VENTA DEL PRODUCTO, LOS AGRICULTORES DESARROLLAN UNA SERIE DE ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA COSECHA, QUE EN LA MAYORIA DE LOS CASOS ES FINANCIADA POR EL INTERMEDIARIO; ESTAS ACTIVIDADES SON: RECOLECCION Y ARRANQUE DE LAS MATAS, SECADO, BATIDO, VOLTEO, DESPAJE, ENSACADO Y COSIDO; CONJUNTAMENTE CON EL FINANCIAMIENTO DE ESTAS ACTIVIDADES, EL INTERMEDIARIO LE SUPLE EL SACO AL PRODUCTOR.

CANALES DE COMERCIALIZACION A NIVEL DE LA ZONA

A NIVEL DE LA ZONA LA HABICHUELA ROJA SE DISTRIBUYE A TRAVES DE DOS CANALES BIEN DIFERENCIADOS, UNO QUE ES PARA LAS HABICHUELAS QUE SE DESTINAN PARA SEMILLAS.

PRODUCTOR - SEA Y/O PRODUCTOR - EMPRESAS PRODUCTORAS DE SEMILLAS

EL OTRO CANAL ES EL DE LA "HABICHUELA" DIRIGIDA AL CONSUMO, ESTE CANAL ES EL SIGUIENTE: PRODUCTOR - ACOPIADOR - CAMIONERO - MAYORISTA - DETALLISTA - CONSUMIDOR.

COSTOS DE PRODUCCION, PRECIOS Y MARGENES DE COMERCIALIZACION

EN 1991, EL COSTO DE PRODUCCION DE UNA (1) TONELADA METRICA FUE DE RD\$8,180.74 Y EL PRECIO A NIVEL DE FINCA DE RD\$13,201.32; LO QUE SEÑALA INGRESOS BRUTOS DE RD\$5,028.58 POR T.M. VENDIDA.

EN LOS ULTIMOS DIEZ AÑOS, EL PRECIO DE LA HABICHUELA ROJA, SE HA ELEVADO A NIVEL MAYORISTA DE RD\$1,116.10 T.M. (1981) A RD\$15,217.20 T.M. (1991).

EN 1991 LOS MARGENES BRUTOS DE COMERCIALIZACION PARA LA ZONA FUERON:

HABICHUELAS ROJAS

| NIVEL | RD\$ 50 KG | % |
|---------------------|------------|-------|
| PRODUCTOR | 660.00 | 53.10 |
| CANIONERO ACOPIADOR | 750.51 | 7.28 |
| MAYORISTA | 925.50 | 14.08 |
| DETALLISTA | 1,243.00 | 25.54 |

ASPECTOS DE CONSUMO

EL CONSUMO PER CAPITA ANUAL (AÑO 1991) DE HABICHUELAS ROJAS FUE DE 5.54 KILOS.

IMPORTACIONES

LOS DEFICITS EN LA PRODUCCION DE LA HABICHUELA HAN PROVOCADO IMPORTACIONES CASI PERMANENTES DE ESTE RUBRO, A TRAVES DEL INESPREE, EN LOS ULTIMOS 10 AÑOS, EL PAIS DEJO DE IMPORTAR EN LOS AÑOS 1981, 1982, 1983, 1984 Y LUEGO INICIO UN CICLO DE IMPORTACIONES DE HABICHUELAS PINTAS DESDE EL AÑO 1985 HASTA 1991. EN 1990 SE IMPORTARON 8,167 T.M., POR UN VALOR DE RD\$7,153,000.00 Y EN 1991 SE IMPORTARON 12,432 T.M., POR UN VALOR DE RD\$10,889,000.00.

PROBLEMAS RELACIONADOS CON EL MERCADEO DEL PRODUCTO

- GRAN INCIDENCIA DE LOS INTERMEDIARIOS QUE SON LOS QUE DETERMINAN EL PRECIO Y SUMINISTRAN LOS ENVASES.
- FALTA DE INFRA ESTRUCTURA DE ALMACENAMIENTO TEMPORAL (PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES).
- IMPORTACIONES QUE SE REALIZAN EN LA EPOCA DE PRODUCCION, Y PROVOCAN BAJAS EN LOS PRECIOS A PAGAR A LOS AGRICULTORES.
- FALTA DE FINANCIAMIENTO BANCARIO PARA LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS. FINANCIAN LOS INTERMEDIARIOS A ALTOS INTERESES Y CON EL COMPROMISO DE LA COSECHA.

GUANDUL

1. ASPECTOS DE PRODUCCION

VOLUMENES DE PRODUCCION

EN 1991, LA PRODUCCION NACIONAL DE GUANDUL FUE DE 47,484 T.M., CORRESPONDIENDO A LA REGIONAL SUROESTE 23,328.50 T.M.; ES DECIR EL 46.13% DEL TOTAL NACIONAL

DURANTE EL PERIODO 1981-1991, LOS VOLUMENES DE PRODUCCION DE GUANDUL HAN VARIADO CONSIDERABLEMENTE, PASANDO DE 19,646 T.M. EN 1981 A 47,484 T.M. EN 1991, CON FLUCTUACIONES QUE VAN DE 39,665 T.M. EN 1982, A 10,980 T.M. EN 1987.

PRODUCCION NACIONAL DE GUANDUL 1981-1991

| AÑOS | CANTIDAD T.M. |
|------|---------------|
| 1981 | 19,646 |
| 1982 | 39,655 |
| 1983 | 12,931 |
| 1984 | 19,873 |
| 1985 | 15,789 |
| 1986 | 14,156 |
| 1987 | 10,980 |
| 1988 | 27,541 |
| 1989 | 32,123 |
| 1990 | 18,603 |
| 1991 | 47,484 |

PARTICIPACION DE LA REGIONAL DONDE SE UBICA EL PROYECTO EN LA PRODUCCION DE GUANDUL

| NIVEL | 1991 PRODUCCION T.M. | % |
|----------|----------------------|--------|
| NACIONAL | 47,484.00 | 100.00 |
| REGIONAL | 23,342.00 | 49.17 |

RELACION PORCENTUAL PRODUCCION DE GUANDUL POR MES 1991

| MES | % NACIONAL | % REGIONAL |
|------------|------------|------------|
| ENERO | 13.99 | 11.07 |
| FEBRERO | 16.08 | 11.51 |
| MARZO | 28.13 | 22.80 |
| ABRIL | 3.42 | 0.26 |
| MAYO | 1.03 | 0.03 |
| JUNIO | 0.48 | 0.02 |
| JULIO | 0.79 | - |
| AGOSTO | 0.51 | 0.15 |
| SEPTIEMBRE | 1.29 | 0.04 |
| OCTUBRE | 1.20 | 0.004 |
| NOVIEMBRE | 19.85 | 0.63 |
| DICIEMBRE | 13.23 | 2.66 |

VARIACION ESTACIONAL

A NIVEL NACIONAL, EN 1991, EL 91.28% DE LA PRODUCCION, OCURRE ENTRE LOS MESES DE NOVIEMBRE (19.85), DICIEMBRE (13.23%), ENERO (13.99%), FEBRERO (16.08%) Y MARZO (28.13%); A NIVEL REGIONAL LA PRODUCCION SE CONCENTRO EN LOS TRES PRIMEROS MESES DEL AÑO ENERO (11.07%), FEBRERO (11.51%) Y MARZO (22.80%).

GUANDUL

TANTO A NIVEL NACIONAL COMO REGIONAL, EL MES DE MAYOR PRODUCCION FUE MARZO CON 28.13% Y 22.80% RESPECTIVAMENTE.

2. ASPECTOS DE MERCADEO

SISTEMA DE COMPRA Y VENTA

EL PRODUCTO ES VENDIDO EN VAINAS VERDE; A CONSIGNACION, PREVIO ACUERDO CON LOS INTERMEDIARIOS, REPRESENTANTES DE AGROINDUSTRIAS EN SU MAYORIA. LA ALTA PERECIBILIDAD DEL PRODUCTO, OBLIGA A SU VENTA INMEDIATA DESPUES DE LA COSECHA, YA QUE SI ES COSECHADO Y NO SE VENDE EN UN PERIODO DE 24 HORAS (UN DIA), PIERDE VALOR Y BAJA DE PRECIO).

LA RECOLECCION SE REALIZA CON LA UTILIZACION DE MUCHA MANO DE OBRA FAMILIAR, GENERALMENTE MUJERES Y SE DAN REGULARMENTE TRES CORTES POR COSECHA.

EL PRODUCTO SE VENDE EN SACOS DE 50 KILOS, QUE USUALMENTE SUPLE EL INTERMEDIARIO.

CANALES DE DISTRIBUCION

EXISTEN EN LA ZONA DOS CANALES BIEN DIFERENCIADOS DE COMERCIALIZACION, UNO PARA EL GUANDUL QUE VA DESTINADO A LA AGROINDUSTRIA Y OTRO PARA EL QUE SE DESTINA PARA CONSUMO EN FRESCO.

- GUANDUL DESTINADO PARA EL PROCESAMIENTO AGROINDUSTRIAL

PRODUCTOR- ACOPIADOR - AGROINDUSTRIA

DESPUES DEL PROCESAMIENTO SIGUE EL CANAL AL MAYORISTA Y DE ESTE AL DETALLISTA; POR LO QUE EL CANAL COMPLETO ES:

PRODUCTOR-ACOPIADOR-AGROINDUSTRIA-MAYORISTA-DETALLISTA-CAMIONERO-PROCESAMIENTO

- GUANDUL DESTINADO AL CONSUMO EN FRESCO

PRODUCTOR-ACOPIADOR-MAYORISTA-DETALLISTA-CAMIONERO

MARGEN BRUTO DE COMERCIALIZACION

EN 1991 LOS MARGENES BRUTOS DE COMERCIALIZACION PARA EL GUANDUL PARA CONSUMO EN FRESCO FUERON LOS SIGUIENTES:

| NIVEL | RD\$50 KG | % |
|---------------------|-----------|-------|
| PRODUCTOR | 192.50 | 32.08 |
| ACOPIADOR CAMIONERO | 360.00 | 27.92 |
| MAYORISTA | 450.00 | 15.00 |
| DETALLISTA | 600.00 | 25.00 |

GUANDUL

RENTABILIDAD DE LOS PRODUCTORES

PARA 1991 EN EL AREA DEL PROYECTO LOS PRODUCTORES RECIBIERON UNA RENTABILIDAD DIFERENTE, DE ACUERDO A SU UBICACION DENTRO DE ESTA AREA, DEBIDO A LA DIFERENCIA DE RENDIMIENTOS; EL PRODUCTOR DE LA ZONA DE RIEGO PRODUJO 2,313.45 KG/HA DE GUANDUL COMERCIAL, Y OBTUVO UN INGRESO NETO DE RD\$6,286.26 PORA; EL PRODUCTOR DE LA PARTE MEDIA PRODUJO 1,932.72 KG/HA DE GUANDUL COMERCIAL Y OBTUVO INGRESOS NETOS DE RD\$6,229.35/HA Y EL PRODUCTOR DE LA PARTE ALTA, PRODUJO 1,132.63 KG/HA, CON PERDIDAS DE RD\$92.18 /HA EN RELACION A SUS COSTOS DE PRODUCCION.

ASPECTOS DE CONSUMO

EN EL PAIS, EL GUANDUL SE CONSUME FRESCO PRODUCTO DEL DESGRANE DE LAS VAINAS Y PRE-COCIDO (PRODUCIDO POR LAS AGROINDUSTRIAS Y ENLATADOS AL VACIO). EL CONSUMO PER CAPITA PARA 1990 FUE DE 1.13G.KG POR PERSONA.

EXPORTACIONES DEL PRODUCTO

DURANTE EL PERIODO DE 1981 A 1991, EL PAIS EXPORTO 220,206 KG DE GUANDUL SECO, POR UN VALOR DE US\$104,616.00; LA MAYOR EXPORTACION SE PRODUJO EN 1988 (65,181 KG) Y LA MENOR EN 1985 (188 KG); DEJANDOSE DE EXPORTAR DURANTE LOS AÑOS DE 1984 Y HASTA SEPTIEMBRE DE 1991, AÑO EN EL QUE LOS PRECIOS DEL MERCADO INTERNACIONAL BAJARON, Y LAS EMPRESAS DEDICADAS A LA EXPORTACION NO EXPORTARON EL PRODUCTO.

G. PRINCIPALES PROBLEMAS

- SISTEMA DE VENTA: TIENEN QUE VENDER A CONSIGNACION POR LA ALTA PERECIBILIDAD DEL PRODUCTO.
- ACCESO AL MERCADO Y A LAS AGROINDUSTRIAS, PARA VENDER DIRECTAMENTE EL PRODUCTO.
- BAJA EN LOS PRECIOS INTERNACIONALES QUE REDUCEN LAS EXPORTACIONES Y REDUCE LA DEMANDA POR SUS PRODUCTOS Y BAJA EL PRECIO.

MAIZ

1. ASPECTOS DE PRODUCCION

VOLUMENES DE PRODUCCION

EN LOS ULTIMOS DIEZ AÑOS (1981-1991), LA PRODUCCION PROMEDIO NACIONAL DE MAIZ FUE DE 55,048 T.M., SIENDO EL AÑO DE MAYOR PRODUCCION EL DE 1984 Y EL DE MENOR PRODUCCION EL DE 1982.

PRODUCCION NACIONAL DE MAIZ AÑOS 1981-1991

| AÑOS | PRODUCCION T.M. |
|------|-----------------|
| 1981 | 38,929 |
| 1982 | 37,114 |
| 1983 | 38,475 |
| 1984 | 93,240 |
| 1985 | 66,788 |
| 1986 | 47,096 |
| 1987 | 42,877 |
| 1988 | 57,123 |
| 1989 | 45,917 |
| 1990 | 39,701 |
| 1991 | 43,220 |

LA PRODUCCION EN 1984, ASCENDIO CON RELACION A 1981 EN 54,310 T.M.. (EN SOLO TRES AÑOS); EMPEZANDO A DESCENDER EN 1985, HASTA LLEGAR EN 1991 A UN NIVEL DIFERENCIAL DE 50,019 T.M. CON RELACION AL AÑO DE 1984.

DISTRIBUCION ESTACIONAL DE LA PRODUCCION

A NIVEL NACIONAL, LA PRODUCCION DE MAIZ EN 1991 SE CONCENTRO EN LOS MESES DE ABRIL (14.34%), SEPTIEMBRE (13.65%), AGOSTO (10.43%), JUNIO (9.96%), DICIEMBRE (9.66%) Y MAYO (9.46%); SUMANDO EL 67.53% DE LA PRODUCCION TOTAL.

EN LA REGIONAL DONDE ESTA UBICADO EL PROYECTO, LA PRODUCCION SE CONCENTRO EN LOS MESES DE SEPTIEMBRE (8.58%), ENERO (3.34%) MAYO (3.31%) Y ABRIL Y JULIO (2.76%) RESPECTIVAMENTE, SUMANDO EN ESTOS MESES EL 20.75% DE LA PRODUCCION NACIONAL.

PARTICIPACION DE LA REGION DONDE ESTA UBICADO EL PROYECTO EN LA PRODUCCION NACIONAL.

| 1991 | | |
|----------|-------------------|--------|
| NIVEL | PRODUCCION (T.M.) | % |
| NACIONAL | 43,220 | 100.00 |
| REGIONAL | 14,738 | 34.10 |

MAIZ

LA REGIONAL PARTICIPA CON EL 34.10% EN LA PRODUCCION NACIONAL

RELACION PORCENTUAL PRODUCCION DE MAIZ POR MES, 1991

| MES | % NACIONAL | % REGIONAL |
|------------|------------|------------|
| ENERO | 6.57 | 3.34 |
| FEBRERO | 7.06 | 1.39 |
| MARZO | 5.96 | 1.07 |
| ABRIL | 14.34 | 2.76 |
| MAYO | 9.46 | 3.31 |
| JUNIO | 9.99 | 0.99 |
| JULIO | 8.02 | 2.76 |
| AGOSTO | 10.43 | 3.65 |
| SEPTIEMBRE | 13.65 | 8.58 |
| OCTUBRE | 5.93 | 1.36 |
| NOVIEMBRE | 5.93 | 2.60 |
| DICIEMBRE | 9.66 | 2.30 |

2. ASPECTOS DE MERCADEO

SISTEMA DE COMPRA Y VENTA

LOS PRODUCTORES EN SU MAYORIA VENDEN EL PRODUCTO EN MAZORCA PORQUE NO TIENEN ACCESO A LAS DESGRANADORAS, ESTO HACE QUE PIERDAN ALREDEDOR DE UN 34% A 36% DEL VALOR A RECIBIR, DEBIDO A QUE LOS COMPRADORES LE REBAJAN UN 20% POR EL PESO DE LA TUSA Y ENTRE UN 14% AL 16% POR CONCEPTO DE HUMEDAD.

EL PRECIO SE DETERMINA POR LA LEY DE LA OFERTA Y LA DEMANDA, LOS ENVASES LO APORTA EL INTERMEDIARIO, QUIEN VA A COMPRAR CON SUS BALANZAS Y SUS PEONES.

A PESAR DE LA VENTAJA QUE REPRESENTA LA DETERMINACION DEL PRECIO, LA VENTA EN MAZORCA Y LOS DESCUENTOS POR HUMEDAD, LE DAN VENTAJAS COMPARATIVAS AL INTERMEDIARIO.

CANALES DE COMERCIALIZACION

LUEGO DE LA DESAPARICION DE LA INTERVENCION ESTATAL, (A TRAVES DEL INESPRE), LA COMPRA DE MAIZ EN LA ZONA, SIGUE LOS CANALES (1991):

PRODUCTOR - ACOPIADOR - INDUSTRIAS - INTERMEDIARIOS PROCESADORES DE ALIMENTOS
PRODUCTOR - ACOPIADOR - MAYORISTA - DETALLISTA - INTERMEDIARIO

EN EL PRIMER CASO, EL ACOPIADOR COMPRA AL PRODUCTOR EL PRODUCTO EN MAZORCA Y LO DESGRANA Y LO VENDE A LAS INDUSTRIAS PROCESADORAS DE ALIMENTOS.

EN EL SEGUNDO CASO, EL PRODUCTOR VENDE AL ACOPIADOR Y/O INTERMEDIARIO Y ESTE VENDE A LOS MAYORISTAS EL PRODUCTO DESGRANADO QUE LUEGO LLEGA AL DETALLISTA Y DE AHI A LOS CONSUMIDORES, QUIENES DESTINAN EL MAYOR PORCENTAJE DE ESTE MAIZ EN GRANO PARA EL CONSUMO ANIMAL.

PRECIOS Y MARGENES

EL PRECIO PAGADO EN 1991, A LOS PRODUCTORES EN LA ZONA A NIVEL DE FINCA, POR LOS 50 KG EN TUSA, FUE DE RD\$90.00, VENDIENDO LOS INTERMEDIARIOS LUEGO LOS 50 KG A RD\$ 139.15, PARA LA PRODUCCION DE ALIMENTOS.

MAIZ

EN EL CASO DEL MAIZ QUE SE DESTINO AL MERCADO, LOS PRODUCTORES VENDIERON A RD\$90.00 LOS 50 KG A LOS INTERMEDIARIOS, ESTOS A RD\$139,15 A LOS MAYORISTAS, ESTOS A RD\$153.80 A LOS DETALLISTAS QUIENES VENDIERON A LOS CONSUMIDORES DEL PRODUCTO A RD\$209.00 LOS 50 KG DEL PRODUCTO.

LOS MARGENES PARA EL AÑO DE 1991, FUERON LOS SIGUIENTES:

| NIVEL | RD\$50 KG | % |
|----------------------------|-----------|-------|
| PRODUCTOR | 90.00 | 43.00 |
| ACOPADOR Y/O INTERMEDIARIO | 139.15 | 23.52 |
| MAYORISTA | 153.80 | 7.01 |
| DETALLISTA | 209.00 | 26.41 |

IMPORTACIONES

EL MAIZ ES UN COMPONENTE IMPORTANTE EN LA PRODUCCION DE ALIMENTOS PARA LA PRODUCCION AVICOLA Y PORCINA; A NIVEL NACIONAL LA PRODUCCION NO HA SIDO SUFICIENTE EN LOS ULTIMOS 18 AÑOS PARA SUPLIR LA DEMANDA, DEBIDO A LOS FACTORES SIGUIENTES:

BAJO RENDIMIENTO POR UNIDAD DE SUPERFICIE, DEBIDO A LA FALTA DE TECNOLOGIA Y A LA PRODUCCION EN PEQUEÑAS UNIDADES.

PRODUCCION CON ALTOS COSTOS POR HA, LO QUE NO LE PERMITE COMPETIR EN LA MAYORIA DE LOS CASOS CON LOS PRECIOS DEL MERCADO INTERNACIONAL.

CREACION DE UN CIRCULO VICIOSO, EN EL CUAL SE DAN LAS IMPORTACIONES AL MOMENTO DE LA COSECHA DE LOS PRODUCTORES, BAJANDO EL PRECIO DEL PRODUCTO Y DESINCENTIVANDO LA PRODUCCION NACIONAL.

EN 1973 LA RELACION MAIZ CRIOLLO FRENTE A MAIZ IMPORTADO ERA DE 52% Y 48% RESPECTIVAMENTE, EN 1987 LA RELACION ERA DE 80% IMPORTADO Y 20% NACIONAL.

EN 1990 EL PAIS IMPORTO 439,837 T.M. DE MAIZ, POR UN VALOR DE RD\$73,481,000.00 Y EN 1991 366,806 T.M. POR UN VALOR DE RD\$161,246,000.00

ASPECTOS DE CONSUMO

A PESAR DE NO EXISTIR ESTUDIOS CONCRETOS SOBRE LA DISTRIBUCION Y CONSUMO DE MAIZ, SE ESTIMA QUE SOLO UN 10% DE LA PRODUCCION SE DESTINE AL CONSUMO HUMANO DIRECTO.

COMPARADO CON OTROS PAISES DE AMERICA LATINA, EL CONSUMO DIRECTO DE MAIZ ES BASTANTE BAJO EN EL PAIS.

LAS FORMAS DE CONSUMO VAN DESDE EL MAIZ TIERNO SALCOCHADO EN MAZORCA, HASTA PRODUCTOS ELABORADOS CON LA HARINA DE MAIZ.

MAIZ

PRINCIPALES PROBLEMAS RELACIONADOS CON EL MERCADEO DEL PRODUCTO.

PRECIOS DE FINCA MUY BAJOS.

GRANDES IMPORTACIONES EN LOS MOMENTOS DE PRODUCCION LOCAL Y LES HACE CAER LOS PRECIOS.

FALTA DE DESGRANADORAS.

FALTA DE INFRAESTRUCTURA DE ACOPIO PARA LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES.

LA CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO Y DE DESGRANE DE LOS INTERMEDIARIOS, LES PERMITE JUGAR CON LOS PRECIOS FRENTE A LOS PRODUCTORES.

SORGO

1. ASPECTOS DE PRODUCCION

VOLUMENES DE PRODUCCION

LA PRODUCCION NACIONAL DE SORGO EN EL PERIODO 1981/1991, HA TENIDO TODA UNA SERIE DE FLUCTUACIONES DE UN ASCENSO EN LA PRODUCCION DE 34,165 T.M. (1981) A 65,336 T.M. (1985) Y A UNA CAIDA DE 16,600 T.M. (1991). COMO PUEDE VERSE EN EL CUADRO SIGUIENTE, LA PRODUCCION MAS ALTA OCURRIO EN 1985 Y LA MAS BAJA EN 1991.

PRODUCCION NACIONAL DE SORGO 1981-1991

| AÑO | CANTIDAD (T.M.) |
|------|-----------------|
| 1981 | 34,165 |
| 1982 | 34,619 |
| 1983 | 38,521 |
| 1984 | 42,877 |
| 1985 | 65,336 |
| 1986 | 45,554 |
| 1987 | 48,775 |
| 1988 | 39,474 |
| 1989 | 39,701 |
| 1990 | 20,962 |
| 1991 | 16,600 |

PARTICIPACION DE LA REGIONAL DONDE ESTA UBICADO EL PROYECTO EN LA PRODUCCION NACIONAL

CONTRARIO A 1987, CUANDO LA REGIONAL PRODUJO EL 28.48% DE LA PRODUCCION NACIONAL, PARA 1991 LA PARTICIPACION DE LA REGIONAL EN LA PRODUCCION NACIONAL FUE DE 6.68%.

PRODUCCION DE SORGO A NIVEL NACIONAL Y EN LA REGIONAL DEL PROYECTO (AÑO 1991)

| NIVEL | T.M. | % |
|----------|--------|--------|
| NACIONAL | 16,600 | 100.00 |
| REGIONAL | 1,110 | 6.68 |

LOS MESES DE MAYOR PRODUCCION A NIVEL NACIONAL FUERON: ENERO (33.05%), AGOSTO (13.64%) Y JULIO (12.67%); A NIVEL REGIONAL DURANTE ESE MISMO AÑO LOS MESES DE MAYOR PRODUCCION FUERON: FEBRERO (2.02%) Y AGOSTO (1.29%).

RELACION PORCENTUAL PRODUCCION DE SORGO POR MES

| MES | % NACIONAL | % REGIONAL |
|------------|------------|------------|
| ENERO | 33.05 | 0.13 |
| FEBRERO | 4.59 | 2.02 |
| MARZO | 7.41 | 0.78 |
| ABRIL | 0.36 | 0.07 |
| MAYO | 2.63 | 0.49 |
| JUNIO | 3.71 | 0.26 |
| JULIO | 12.67 | 0.49 |
| AGOSTO | 13.64 | 1.29 |
| SEPTIEMBRE | 9.60 | 0.55 |
| OCTUBRE | 8.44 | 0.16 |
| NOVIEMBRE | 1.12 | - |
| DICIEMBRE | 2.78 | 0.44 |

SORGO

2. ASPECTOS DE COMERCIALIZACION

SISTEMA DE COMPRA Y VENTA A NIVEL DE FINCA.

LA PRODUCCION COMERCIAL DE ESTE PRODUCTO, QUE ES UTILIZADO BASICAMENTE COMO MATERIA PRIMA PARA LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS PARA ANIMALES, SE VENDE AL BANCO AGRICOLA DE LA REPUBLICA DOMINICANA.

ALGUNOS PRODUCTORES/GANADEROS, SIEMBRAN ALGUNAS AREAS PARA EL CONSUMO DE SUS ANIMALES.

CANALES DE COMERCIALIZACION

EN LA ZONA EXISTE UN SOLO CANAL, QUE VA DEL PRODUCTOR AL BANCO AGRICOLA, Y DE ESTE A LAS INDUSTRIAS DE ALIMENTOS PARA ANIMALES.

PRECIOS Y RENTABILIDAD

EL PRECIO DE COMPRA DEL PRODUCTO ES FIJO, DETERMINADO POR EL BANCO AGRICOLA, QUE EMPEZO DESDE 1986 A INTERVENIR EN LA COMPRA DE SORGO FUNCION QUE ANTES DE ESE AÑO DESEMPEÑABA EL INESPRE.

EL PRECIO PAGADO EN 1991 POR LOS 50 KILOGRAMOS DE SORGO FUE DE RD\$78.00.

EL PRODUCTO POR LOS COSTOS DE PRODUCCION Y LA PRODUCTIVIDAD NO RESULTA RENTABLE; EL COSTO DE PRODUCCION FUE PARA 1991 DE RD\$7,403.76 POR HA; CON UNA PRODUCCION COMERCIAL DE 3,505.96 KG Y UN PRECIO DE RD\$ 1.56 KG; (RD\$78.00 KG 50 KG); EL PRODUCTOR OBTIENE RD\$5,469.28 POR HA, LO QUE LE REPRESENTA UNA DIFERENCIA DE RD\$1,934.48 POR HA EN PERDIDA, CON RELACION A LOS COSTOS.

PRINCIPALES PROBLEMAS EN RELACION AL SORGO

LA EPOCA DE COSECHA COINCIDE CON LA DE OTRAS ZONAS IMPORTANTES DEL PAIS; POR LO QUE SE PRESENTAN PROBLEMAS CON LAS COSECHADORAS.

BAJO PRECIO DEL PRODUCTO POR PARTE DEL BANCO AGRICOLA, QUE NO CUBRE LOS COSTOS DE PRODUCCION.

FALTA DE INFRAESTRUCTURA DE ALMACENAMIENTO, SE VEN OBLIGADOS A USAR LA INFRAESTRUCTURA DE OTROS PRODUCTORES.

BERENJENA

1. ASPECTOS DE PRODUCCION

VOLUMENES DE PRODUCCION

DURANTE LOS ULTIMOS DIEZ (10) AÑOS DE PRODUCCION NACIONAL DE BERENJENAS HA MANTENIDO UNA TENENCIA CRECIENTE YA QUE DE 3.448 T.M. EN EL AÑO 1981 ALCANZO LA PRODUCCION DE 4,938 EN EL AÑO 1991.

LO ANTERIOR SIGNIFICA UNA TASA DE CRECIMIENTO ACUMULATIVA ANUAL DEL ORDEN DEL 4.6%. LA PRODUCCION MAS ALTA SE REGISTRO EN EL AÑO 1988 (10,118 T.M.) Y LA MAS BAJA EN EL 1982 (2,041T.M.).

EL COMPORTAMIENTO DE LA PRODUCCION DE ESTE CULTIVO OBEDECE A LA DISTRIBUCION DE SEMILLAS POR PARTE DE LA SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA A LOS AGRICULTORES DE LA ZONA COMO PARTE DE LA IMPLEMENTACION DE UN PROGRAMA DE PRODUCCION DE CORTO PLAZO.

PRODUCCION NACIONAL DE BERENJENA 1981-1991

| AÑO | T.M. |
|------|--------|
| 1981 | 3,448 |
| 1982 | 2,041 |
| 1983 | 2,495 |
| 1984 | 3,221 |
| 1985 | 4,809 |
| 1986 | 5,535 |
| 1987 | 8,258 |
| 1988 | 10,118 |
| 1989 | 8,121 |
| 1990 | 4,764 |
| 1991 | 4,939 |

PARTICIPACION DE LA REGION EN LA PRODUCCION NACIONAL

EL AÑO 1991 LA PRODUCCION NACIONAL DE BERENJENA FUE DE 4,938 T.M. DE LAS CUALES LA REGIONAL DEL AREA DE INFLUENCIA DEL PROYECTO PRODUJO 2,367 T.M., LO QUE REPRESENTA EL 47.94%.

PRODUCCION DE BERENJENA 1991

| NIVEL | TM | % |
|-------------------|-------|--------|
| NACIONAL | 4,938 | 100.00 |
| AREA DEL PROYECTO | 2,367 | 47.94 |

BERENJENA

RELACION PORCENTUAL DE LA PRODUCCION DE BERENJENA POR MES.

| MES | NACIONAL | AREA DEL PROYECTO (%) |
|------------|----------|-----------------------|
| ENERO | 7.37 | 3.24 |
| FEBRERO | 10.05 | 7.02 |
| MARZO | 10.32 | 3.49 |
| ABRIL | 4.59 | 0.46 |
| MAYO | 7.07 | 2.73 |
| JUNIO | 6.88 | 2.39 |
| JULIO | 2.93 | 1.66 |
| AGOSTO | 4.92 | 1.92 |
| SEPTIEMBRE | 8.58 | 3.69 |
| OCTUBRE | 12.92 | 7.40 |
| NOVIEMBRE | 10.00 | 6.07 |
| DICIEMBRE | 5.77 | 1.91 |

2. ASPECTOS DE COMERCIALIZACION

SISTEMA DE VENTA A NIVEL DE FINCA

UNA VEZ COSECHADA SE CLASIFICA Y SE ENVASA EN SACO DE 120 KILOS Y SE ACOPIA EN UNA ENRRAMADA PARA PROTEGERLA DEL SOL.

- LOS ACOPIADORES RETIRAN EL PRODUCTO DE LA FINCA.
- ALGUNOS PRODUCTORES TRANSPORTAN EL PRODUCTO HACIA LOS MERCADOS (REGIONAL O LOS DE SANTO DOMINGO).

CANALES INTERNOS DE COMERCIALIZACION

LOS CANALES QUE INTERVIENEN EN LA COMERCIALIZACION DE BERENJENA SON:

PRODUCTOR - INTERMEDIARIO - MAYORISTA - DETALLISTA - CONSUMIDOR - ACOPIADOR

PRECIOS Y MARGENES DE COMERCIALIZACION

LOS PRECIOS DE LA BERENJENA DURANTE EL AÑO 1991 SE MANTUVIERON EN RD\$77.00 LOS 50 KG A NIVEL DE FINCA, RD\$90.00 A NIVEL DEL ACOPIADOR RURAL, RD\$134.74 KG A NIVEL DE MAYORISTA Y A RD\$217.80 LOS 50 KG A NIVEL DE DETALLE.

EL COMPORTAMIENTO DE LOS MARGENES DE COMERCIALIZACION ES COMO SE DESCRIBE A CONTINUACION:

| NIVEL | PRECIO POR 50 KG | % |
|-----------------|------------------|-------|
| PRODUCTOR | RD\$ 77.00 | 35.35 |
| ACOPIADOR RURAL | RD \$90.00 | 5.97 |
| MAYORISTA | RD\$134.74 | 20.54 |
| DETALLISTA | RD\$217.80 | 38.14 |

MERCADO EXTERNO

EL COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE BERENJENA DURANTE LOS ULTIMOS DIEZ AÑOS ES COMO SE OBSERVA EN EL CUADRO SIGUIENTE:

BERENJENA

EXPORTADORES DE BERENJENA, 1981-1991

| AÑO | CANTIDAD T.M. | VALOR (US\$) |
|---------|------------------|-----------------|
| 1981 | 635 | 154,160 |
| 1982 | 719 | 216,175 |
| 1983 | 1230 | 389,203 |
| 1984 | 1704 | 309,220 |
| 1985 | 2165 | 624,845 |
| 1986 | 4643 | 836,493 |
| 1987 | 3370 | 1,138,875 |
| 1988 | 3340 | 1,060,862 |
| 1989 | 1310 | 324,889 |
| 1990 | 386 | 87,888 |
| 1991(1) | 406 | 110,853 |

(1) HASTA SEPTIEMBRE

SEGUN SE PUEDE OBSERVAR EN EL CUADRO ANTERIOR, LAS EXPORTACIONES MANTUVIERON UNA TENDENCIA CRECIENTE HASTA EL AÑO 1988, A PARTIR DEL AÑO 1989 EMPEZARON A DESCENDER NOTORIAMENTE.

ASPECTOS DE CONSUMO

LA BERENJENA SE ENCUENTRA DENTRO DE LOS VEGETALES DE MAYOR PREFERENCIA EN LA POBLACION DOMINICANA, YA QUE PUEDE CONSUMIRSE COMO SUSTITUTO DE LA CARNE. EL CONSUMO APARENTE DE BERENJENA PARA EL AÑO 1991 ALCANZO LOS NIVELES DE 4,983 T.M.

PRINCIPALES PROBLEMAS EN EL MERCADO DE BERENJENA

ENTRE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS QUE ENFRENTAN LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES DE BERENJENAS DE LA ZONA DE REFERENCIA DEL PROYECTO SE PUEDEN MENCIONAR:

- POCA FACILIDAD PARA ACOPIAR EL PRODUCTO, YA QUE ES ALTAMENTE PERECEDERO Y HAY QUE PROTEGERLO DEL SOL.
- ALTOS COSTOS DE TRANSPORTE, YA QUE TIENE QUE PAGAR RD\$1,500.00 POR UN CAMION DE 65 A 70 SACOS.
- LAS INFORMACIONES DE PRECIOS Y MERCADOS LA OBTIENEN A TRAVEZ DE LOS MISMOS INTERMEDIARIOS QUE SON QUIENES TIENEN EL CONTROL DEL PRODUCTO.
- FALTA DE TRANSPORTE.

BATATA

1. ASPECTOS DE PRODUCCION

VOLUMENES DE PRODUCCION

DURANTE LOS ULTIMOS DIEZ AÑOS LA PRODUCCION NACIONAL DE BATATA PASO DE 54,700 T.M. EN EL AÑO 1981 A 44,966 TONELADAS EN EL 1991. ESTO REPRESENTA UNA TASA DE CRECIMIENTO NEGATIVA DE 1.97% ANUAL.

PRODUCCION NACIONAL DE BATATA, 1981-1991

| AÑO | T.M. |
|------|--------|
| 1981 | 54,900 |
| 1982 | 19,419 |
| 1983 | 32,078 |
| 1984 | 52,722 |
| 1985 | 45,145 |
| 1986 | 34,664 |
| 1987 | 37,704 |
| 1988 | 42,468 |
| 1989 | 31,896 |
| 1990 | 35,590 |
| 1991 | 44,966 |

COMO SE OBSERVA EN EL CUADRO ANTERIOR, LOS AÑOS DE MAYOR PRODUCCION FUERON EL AÑO 1981 QUE SE PRODUJERON 54.900 T.M., EL AÑO 1984 CON 52,722 T.M. Y EN EL AÑO 1991 CON 40,966 T.M.

DURANTE LOS AÑOS 1989 Y 1990 ESTE CULTIVO FUE SERIAMENTE AFECTADO POR LA FALTA DE UN DECIDIDO APOYO CREDITICIO Y LA CARENCIA DE MATERIAL DE SIEMBRA.

PARTICIPACION DE LA REGION EN LA PRODUCCION NACIONAL

LA PRODUCCION NACIONAL DE BATATA FUE 44,966, DE LA CUAL LA REGIONAL DEL AREA DEL PROYECTO PRODUJO 13,766 T.M., LO QUE REPRESENTA EL 30.61%.

PRODUCCION DE BATATA, 1991

| NIVEL | T.M. | % |
|-------------------|--------|--------|
| NACIONAL | 44,966 | 100.00 |
| AREA DEL PROYECTO | 13,766 | 30.61 |

BATATA

RELACION PORCENTUAL DE LA PRODUCCION DE BATATA - 1991

| MES | NACIONAL % | AREA DEL PROYECTO % |
|------------|------------|---------------------|
| ENERO | 5.57 | 2.11 |
| FEBRERO | 13.8 | 1.63 |
| MARZO | 18.15 | 4.85 |
| ABRIL | 8.71 | 0.14 |
| MAYO | 8.68 | 0.65 |
| JUNIO | 9.61 | 3.58 |
| JULIO | 5.07 | 2.11 |
| AGOSTO | 6.14 | 2.76 |
| SEPTIEMBRE | 8.75 | 3.34 |
| OCTUBRE | 6.50 | 3.28 |
| NOVIEMBRE | 5.30 | 3.36 |
| DICIEMBRE | 3.69 | 2.68 |

2. ASPECTOS DE COMERCIALIZACION

SISTEMA DE VENTA A NIVEL DE FINCA

EN EL AREA DE INFLUENCIA DEL PRODAS, LOS AGRICULTORES VENDEN SUS PRODUCTOS POR QUINTAL Y TAMBIEN POR PLANTACION TOTAL O PARTE DE ELLA PORQUE LES RESULTA MEJOR SEGUN OPINION DE LOS PROPIOS AGRICULTORES.

EL SISTEMA OPERA DE LA SIGUIENTE FORMA:

- EXISTEN "ESPECIALISTAS EN BATATA" QUE COMPRAN EL CAMPO ENTERO, POSEEN SU EQUIPO DE TRABAJADORES QUE LA COSECHAN Y LA CLASIFICAN YA SEA PARA MERCADO NACIONAL O INTERNACIONAL.
- ESTOS INTERMEDIARIOS TIENEN BUSCONES QUE LE INFORMAN LAS CONDICIONES DE LAS PLANTACIONES QUE EXISTEN EN LA ZONA.
- TANTO EL AGRICULTOR (CUANDO NO VENDE EL CAMPO ENTERO), COMO EL INTERMEDIARIO, COSECHAN EL PRODUCTO DE ACUERDO A LAS CONDICIONES DEL MERCADO.

CANALES INTERNOS DE COMERCIALIZACION

LOS CANALES DE COMERCIALIZACION UTILIZADOS POR LOS AGRICULTORES PARA VENDER EL PRODUCTO EN EL AREA DEL PROYECTO ES COMO SIGUE A CONTINUACION:

PRODUCTOR - INTERMEDIARIO (ACOPADOR) - MAYORISTA - DETALLISTA - CONSUMIDOR
 PRODUCTOR - ACOPIADOR - EXPORTADOR

PRECIOS Y MARGENES DE COMERCIALIZACION

DURANTE EL AÑO 1991 LOS PRECIOS PROMEDIO DE VENTA DE LA BATATA FUERON DE RD\$77.00/50 KG A NIVEL DE FINCA, RD\$98.60 A NIVEL DEL ACOPIADOR RURAL, DE RD\$112.48 LOS 50 KGS A NIVEL MAYORISTA Y A RD\$187.00 AL DETALLE. LOS MARGENES DE COMERCIALIZACION FUERON LOS SIGUIENTES:

| NIVEL | PRECIO/50KGS | % |
|----------------|--------------|-------|
| PRODUCTOR | RD\$ 77.00 | 41.18 |
| ACOPADOR RURAL | RD\$ 98.60 | 11.55 |
| MAYORISTA | RD\$112.48 | 7.42 |
| DETALLISTA | RD\$187.00 | 39.85 |

BATATA

MERCADO EXTERNO

DURANTE LOS ULTIMOS DIEZ (10) AÑOS LAS EXPORTACIONES DE BATATA MANTUVIERON UNA TENDENCIA CRECIENTE, PASANDO DE 6,094 T.M. EN EL AÑO A 6.451 T.M. EN EL AÑO 1991.

EXPORTACIONES DE BATATA, 1981-1991

| AÑO | T.M. | VALOR US\$ |
|---------|--------|------------|
| 1981 | 6,094 | 1,037.039 |
| 1982 | 4,684 | 828.911 |
| 1983 | 7,903 | 1,384.859 |
| 1984 | 9,742 | 1,706.895 |
| 1985 | 9,961 | 1,780.226 |
| 1986 | 10,150 | 2,721.409 |
| 1987 | 8,835 | 1,974.700 |
| 1988 | 9,977 | 1,917.540 |
| 1989 | 10,446 | 1,924.889 |
| 1990 | 9,453 | 1,791.553 |
| 1991(1) | 6,451 | 1,248.176 |

SEGUN SE PUEDE OBSERVAR EN EL CUADRO ANTERIOR LAS EXPORTACIONES HAN REGISTRADO UNA TENDENCIA FLUCTUANTE, SIENDO LOS AÑOS DE MAYOR EXPORTACION EL AÑO 1986 CON 10,150 T.M. Y EL AÑO 1989 CON 10,446 T.M.

ASPECTOS DE CONSUMO

LA BATATA CONJUNTAMENTE CON LA YUCA Y EL PLATANO, HA SIDO CONSIDERADA DE PRIMERA NECESIDAD EN LA DIETA DE LOS DOMINICANOS, SIN EMBARGO, EL CONSUMIDOR LA ADQUIERE COMO UN COMPLEMENTO O SUSTITUTO DE AQUELLOS.

DURANTE EL AÑO 1991 EL CONSUMO APARENTE DE BATATA ALCANZO LOS NIVELES DE 38,540 T.M.

PRINCIPALES PROBLEMAS EN EL MERCADEO DEL PRODUCTO

ENTRE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS QUE AFECTAN LA COMERCIALIZACION DE BATATA EN EL AREA DE REFERENCIA DEL PRODAS SE PUEDE MENCIONAR:

- . EL CONTROL DE LA COMERCIALIZACION POR PARTE DE LOS INTERMEDIARIOS DEBIDO A LA INEXISTENCIA DE FACILIDADES PARA PENETRAR AL MERCADO DE EXPORTACION.
- . LA CARENCIA DE MEDIOS DE TRANSPORTE HACE QUE TENGAN QUE VENDERLE EL PRODUCTO AL INTERMEDIARIO AL PRECIO QUE LE IMPONGAN.
- . EXPORTACIONES ILEGALES HACIA HAITI
- . FALTA DE INFORMACION DE PRECIOS Y MERCADOS
- . INESTABILIDAD DE LOS PRECIOS
- . PIOGAN, (PLAGA QUE ATACA EL PRODUCTO)

AJIES

1. ASPECTOS DE PRODUCCION

VOLUMENES DE PRODUCCION

DURANTE LOS ULTIMOS DIEZ (10) AÑOS, LA PRODUCCION NACIONAL DE AJIES HA REGISTRADO UNA TENDENCIA CRECIENTE, PASANDO 3,992 T.M. EN EL AÑO 1981 A 7,544 T.M. EN EL AÑO 1991. LO ANTERIOR REPRESENTA UNA TASA DE CRECIMIENTO ACUMULATIVA ANUAL DE 6.57%.

PRODUCCION NACIONAL DE AJIES, 1981-1991

| AÑO | (T.M.) |
|------|--------|
| 1981 | 3,992 |
| 1982 | 3,765 |
| 1983 | 4,083 |
| 1984 | 6,216 |
| 1985 | 5,944 |
| 1986 | 6,125 |
| 1987 | 9,256 |
| 1988 | 12,613 |
| 1989 | 8,575 |
| 1990 | 7,259 |
| 1991 | 7,545 |

SEGUN SE PUEDE OBSERVAR, LA PRODUCCION MAYOR SE REGISTRA DURANTE LOS AÑOS 1987 Y 1988 CUANDO SE ALCANZO UNA PRODUCCION DE 9,256 Y 12,613 T.M. RESPECTIVAMENTE.

PARTICIPACION DE LA REGION EN LA PRODUCCION NACIONAL

LA PRODUCCION NACIONAL DE AJIES EN EL AÑO 1991 FUE DE 7,545 T.M., DE LOS CUALES LA REGIONAL SUROESTE PRODUJO 1247.17 T.M., LO QUE REPRESENTA EL 16.53%.

PRODUCCION DE AJI, 1991

| NIVEL | T.M. | % |
|----------|-------|--------|
| NACIONAL | 7,545 | 100.00 |
| REGIONAL | 1,247 | 16.53 |

RELACION PORCENTUAL DE LA PRODUCCION DE AJI POR MES (1991)

| MES | % NACIONAL | % REGIONAL |
|------------|------------|------------|
| ENERO | 4.18 | 1.26 |
| FEBRERO | 7.16 | 2.37 |
| MARZO | 34.78 | 1.46 |
| ABRIL | 5.08 | - |
| MAYO | 5.36 | 0.46 |
| JUNIO | 4.46 | 0.38 |
| JULIO | 7.10 | 0.61 |
| AGOSTO | 6.19 | 0.53 |
| SEPTIEMBRE | 8.31 | 2.32 |
| OCTUBRE | 10.91 | 2.99 |
| NOVIEMBRE | 3.54 | 2.68 |
| DICIEMBRE | 2.57 | 1.90 |

AJIES

2. ASPECTOS DE COMERCIALIZACION

SISTEMA DE VENTA A NIVEL DE FINCA

EL SISTEMA DE VENTA A NIVEL DE FINCA ES EL SIGUIENTE:

- LOS PRODUCTORES UNA VEZ RECOLECTADA LA COSECHA, LIMPIA, CLASIFICAN, ENVASAN EN SACOS EL PRODUCTO Y LO LLEVAN AL MERCADO O A LOS INTERMEDIARIOS, LO RECOGEN EN LA MISMA FINCA.
- EL PRECIO DE VENTA ES AL CONTADO Y A CONSIGNACION.

CANALES INTERNOS DE COMERCIALIZACION

LOS CANALES DE COMERCIALIZACION A ATRAVES DE LOS CUALES LLEGA ESTE PRODUCTO AL CONSUMIDOR ES MUY VARIADA SIENDO LAS MAS COMUNES:

PRODUCTOR - ACOPIADOR RURAL - MAYORISTA - DETALLISTA - CONSUMIDOR
PRODUCTOR - MAYORISTA - DETALLISTA - CONSUMIDOR

PRECIOS Y MARGENES DE COMERCIALIZACION

EL COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS DEL AJI EN EL AÑO 1991 FUERON DE RD\$225.00 LOS 50 KG A NIVEL DE FINCA, A RD\$256.34 AL ACOPIADOR RURAL, RD\$390.00 A NIVEL MAYORISTA Y AL DETALLE DE RD\$470.80 LOS 50 KG.

LOS MARGENES DE COMERCIALIZACION SE COMPORTARON DE LA SIGUIENTE FORMA:

| | |
|-------------------------|--------|
| PRODUCTOR | 47.87% |
| INTERMEDIARIO-ACOPIADOR | 6.59% |
| MAYORISTA | 28.51% |
| DETALLISTA | 17.03% |

MERCADO EXTERNO

DURANTE LOS ULTIMOS DIEZ AÑOS LAS EXPORTACIONES DE AJIES PASARON DE 2,292 T.M. EN 1981 A 1,191 T.M. EN EL AÑO 1991, LO QUE REPRESENTA UNA TASA DE CRECIMIENTO ANUAL NEGATIVA DEL ORDEN DE 6.3%.

SEGUN SE PUEDE OBSERVAR EN EL CUADRO QUE LE PRESENTAMOS A CONTINUACION LAS EXPORTACIONES FUERON CRECIENTES HASTA EL AÑO 1986, SIENDO A PARTIR DEL AÑO 1987 CUANDO DESCENDEN NOTABLEMENTE.

AJIES

EXPORTACIONES DE AJIES

| AÑO | T.M. | VALOR (US\$) |
|------------|-------------|---------------------|
| 1981 | 2,292 | 693,479 |
| 1982 | 2,882 | 924,593 |
| 1983 | 3,147 | 978,799 |
| 1984 | 5,119 | 1,895,785 |
| 1985 | 6,011 | 1,895,785 |
| 1986 | 6,703 | 3,453,067 |
| 1987 | 4,440 | 1,638,394 |
| 1988 | 4,450 | 1,584,554 |
| 1989 | 2,070 | 670,674 |
| 1990 | 1,891 | 528,661 |
| 1991 | 1,192 | 397,795 |

ASPECTOS DE CONSUMO

EL AJI CUBANELA TRADICIONALMENTE SE HA USADO PARA CONDIMENTAR LAS COMIDAS Y EN LA PREPARACION DE ENSALADA. EL CONSUMO APARENTE DE AJIES DURANTE EL AÑO 1991 FUE DEL ORDEN DE LOS 6,067 T.M.

PRINCIPALES PROBLEMAS PARA MERCADEAR EL PRODUCTO

- . FALTA DE CENTROS DE ACOPIO
- . FALTA DE MEDIOS DE TRANSPORTE
- . POCA PARTICIPACION DEL AGRICULTOR EN EL MERCADEO
- . FALTA DE INFORMACION DE MERCADOS
- . ENVASE INADECUADO, YA QUE LOS SACOS QUE SE USAN CAUSAN DETERIORO EN EL PRODUCTO.

REMOLACHA

1. ASPECTOS DE PRODUCCION

LOCALIZACION Y VOLUMENES DE PRODUCCION

LA LOCALIZACION DE LA MAYOR PRODUCCION DE REMOLACHA SE ENCUENTRA EN LAS REGIONALES NORCENTRAL, CENTRAL Y SUROESTE.

DURANTE EL AÑO 1991 LA PRODUCCION TOTAL FUE DE 3,929 T.M., DE LAS CUALES LA REGIONAL NORCENTRAL PRODUJO 3,349 T.M. (87%), LA CENTRAL 60 T.M. (15%) Y LA REGIONAL SUROESTE 37.4 T.M. (0.95%).

PRODUCCION DE REMOLACHA, 1991 (T.M.)

| | |
|------------|------|
| ENERO | 280 |
| FEBRERO | 207 |
| MARZO | 428 |
| ABRIL | 61 |
| MAYO | 27 |
| JUNIO | 35 |
| JULIO | 12 |
| AGOSTO | 174 |
| SEPTIEMBRE | 1862 |
| OCTUBRE | 458 |
| NOVIEMBRE | 380 |
| DICIEMBRE | - |

PARTICIPACION DE LA REGION DEL PROYECTO EN LA PRODUCCION NACIONAL

LA PARTICIPACION DE LA REGION SUROESTE EN LA PRODUCCION NACIONAL EN EL AÑO 1991 FUE DE 0.95%.

| NIVEL | PRODUCCION T.M. | % |
|-------------------|--------------------|--------|
| NACIONAL | 3,929.0 | 100.00 |
| AREA DEL PROYECTO | 37.4 | 0.95 |

LA RELACION DE LA PARTICIPACION DE LA PRODUCCION DE LA REGIONAL EN LA PRODUCCION NACIONAL POR MES FUE LA SIGUIENTE:

PRODUCCION DE REMOLACHA REGIONAL SUROESTE PARTICIPACION EN LA PRODUCCION NACIONAL

| MESES | % PRODUC.NACIONAL | PRODUC.REGIONAL |
|------------|-------------------|-----------------|
| ENERO | 17.04 | 6.3 |
| FEBRERO | - | - |
| MARZO | 17.0 | 3.9 |
| ABRIL | - | - |
| MAYO | 0.2 | 0.8 |
| JUNIO | 0.2 | 0.6 |
| JULIO | 0.2 | 7.1 |
| AGOSTO | 0.3 | 0.2 |
| SEPTIEMBRE | 0.8 | 0.04 |
| OCTUBRE | 0.8 | 0.15 |
| NOVIEMBRE | - | - |
| DICIEMBRE | - | - |

REMOLACHA

COMO SE OBSERVA EN EL CUADRO ANTERIOR, LA MAYOR PRODUCCION DE LA REGIONAL SE OBTIENE EN ENERO Y MARZO.

2. ASPECTOS DE COMERCIALIZACION

SISTEMA DE COMPRA Y VENTA A NIVEL DE FINCA.

UNA VEZ QUE SE COSECHA, SE LIMPIA Y SE ENVASA EN SACOS Y SE LLEVA A LOS MERCADOS O SE LE ENTREGA A LOS INTERMEDIARIOS, QUIENES LA RETIRAN DIRECTAMENTE.

CANALES DE DISTRIBUCION

LA REMOLACHA QUE SE PRODUCE EN EL AREA DE INFLUENCIA DEL PROYECTO RECORRE LOS SIGUIENTES CANALES:

PRODUCTOR - INTERMEDIARIO (ACOPIADOR) - MAYORISTA - DETALLISTA - CONSUMIDOR
PRODUCTOR - INTERMEDIARIO - EXPORTADOR

PRECIOS Y MARGENES DE COMERCIALIZACION

DURANTE EL AÑO 1991 LOS PRECIOS Y MARGENES DE COMERCIALIZACION DE LA REMOLACHA FUERON DE RD\$100.00 / 50KG, A NIVEL DE FINCA, RD\$219.28 / 50 KG A NIVEL DEL ACOPIADOR RURAL, RD\$242.57/ 50 KG A NIVEL MAYORISTA Y RD\$284.40 LOS 50 KG AL DETALLE. LOS MARGENES DE COMERCIALIZACION DE PARTICIPACION DE CADA AGENTE FUERON:

| MERCADO INTERNO | RD\$/50KG | % |
|---------------------------|------------|-------|
| PRODUCTOR | RD\$100.00 | 35.15 |
| INTERMEDIARIO (ACOPIADOR) | RD\$219.28 | 41.98 |
| MAYORISTA | RD\$242.57 | 8.14 |
| DETALLISTA | RD\$284.50 | 14.73 |

PRINCIPALES PROBLEMAS RELACIONADOS CON EL MERCADEO DEL PRODUCTO.

- . DEFICIENCIA EN EL SISTEMA DE INFORMACION DE PRECIOS Y MERCADO.
- . INEXISTENCIA DE CENTROS DE ACOPIO, YA QUE TIENEN QUE CUBRIR EL PRODUCTO CON PAJA PARA CUBRIRLO DEL SOL.
- . LA INEXISTENCIA DE MEDIOS DE TRANSPORTE NO LES PERMITE COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS DIRECTAMENTE.

CILANTRO

1. LOCALIZACION Y VOLUMENES DE PRODUCCION

TRADICIONALMENTE LA PRODUCCION DE CILANTRO HA ESTADO LOCALIZADA EN LAS REGIONALES CENTRAL Y NOROESTE DEL PAIS, PERO DURANTE EL AÑO 1991 SE DIO UN DESPLAZAMIENTO HACIA LA REGIONAL SUROESTE DONDE SE OBTUVO LA MAYOR PRODUCCION.

EN EL AÑO 1991 LA PRODUCCION DE CILANTRO FUE DE 53.6 T.M. DE LAS CUALES LA REGIONAL SUROESTE PRODUJO 28.7 T.M.(53%), LA CENTRAL 18.3% T.M. (34%), LA NOROESTE 5 T.M. (9%) Y LA REGIONAL ESTE APORTO EL 4%.

HAY QUE RESALTAR QUE LA PRODUCCION DE ESTE RUBRO SE REALIZA EN PEQUEÑA ESCALA DEBIDO A LA CARACTERISTICA DEL MISMO, DE AHI LA DIFICULTAD PARA ENCONTRAR INFORMACION POR AÑO.

PRODUCCION NACIONAL DE CILANTRO POR MES, 1991 (T.M.)

| | |
|------------|------|
| ENERO | 9.5 |
| FEBRERO | 10.0 |
| MARZO | 1.0 |
| ABRIL | 14.0 |
| MAYO | - |
| JUNIO | 1.8 |
| JULIO | - |
| AGOSTO | 2.3 |
| SEPTIEMBRE | 0.6 |
| OCTUBRE | 7.0 |
| NOVIEMBRE | 6.1 |
| DICIEMBRE | 3.1 |

PARTICIPACION DE LA REGIONAL SUROESTE EN LA PRODUCCION NACIONAL

LA PARTICIPACION DE LA REGIONAL SUROESTE QUE ES EL AREA DE INFLUENCIA DEL PROYECTO EN EL AÑO 1991 FUE DEL 53%, CONVIRTIENDOSE EN LA MAYOR PRODUCTORA DE ESTE RUBRO DURANTE EL AÑO 1991.

| NIVEL | PRODUCCION T.M. | % |
|----------|-----------------|-----|
| NACIONAL | 53.6 | 100 |
| REGIONAL | 28.7 | 53 |

2. ASPECTOS DE COMERCIALIZACION

SISTEMAS DE COMPRA Y VENTA

ESTE PRODUCTO SE VENDE EN VERDE POR PAQUETE Y POR SACO CUANDO ESTA SECO.

DEBIDO A LA ALTA PERECIBILIDAD DEL PRODUCTO CUANDO SE COSECHA EN VERDE HAY QUE HACERLO EN LA HORA FRESCA PARA QUE NO SE MARCHITE.

SE LE VENDE A LOS INTERMEDIARIOS, QUIENES ACUDEN A LA FINCA A RECOGERLO Y TAMBIEN LOS MISMOS PRODUCTORES LO LLEVAN A LOS MERCADOS.

CANALES DE DISTRIBUCION

EXISTEN DOS CANALES BIEN DIFERENCIADOS PARA COMERCIALIZAR ESTE PRODUCTO TANTO EN VERDE, COMO EN SECO.

CILANTRO

CUANDO SE VENDE VERDE PARA CONSUMO INTERNO EL CANAL QUE SIGUE ES EL SIGUIENTE:

**PRODUCTOR - INTERMEDIARIO (ACOPADOR) - MAYORISTA - DETALLISTA
PRODUCTOR - DETALLISTA**

CUANDO SE VENDE EN SECO LOS CANALES SON LOS SIGUIENTES:

**PRODUCTOR - INTERMEDIARIO (ACOPADOR) - EXPORTADOR
PRODUCTOR - INTERMEDIARIO (ACOPADOR) - MAYORISTA - DETALLISTA**

PRECIOS, MARGENES Y COSTOS DE PRODUCCION

EN EL AÑO 1991 PRODUCIR UNA HECTAREA DE CILANTRO FUE RD\$17,819.82, LOS PRECIOS DE FINCA FUERON DE RD\$22.00 EL HILO DE CILANTRO VERDE Y RD\$114.29 EL KILO DE CILANTRO SECO.

CONSUMO

EL CILANTRO ES MUY UTILIZADO EN EL PAIS PARA CONDIMENTAR LAS COMIDAS.

ANEXO 2

CUADROS ESTADISTICOS

INDICE DE CUADROS

| CUADRO | PAGINAS |
|---|---------|
| 1. Producción Nacional de los cultivos del área de influencia del PRODAS (1981-1982) (T.m.) | 1 |
| 2. Producción de la Región Suroeste, (1981-1991) (T.M.) | 2 |
| 3. Producción Nacional, Región Suroeste y la participación porcentual | 3 |
| 4. Precios promedios nacionales de los principales rubros agropecuarios del área del PRODAS, (1981-1991), (T.M.) | 4 |
| 5. Exportación nacional de los principales productos agrícolas (1981-1991), (T.M.) | 5 |
| 6. Precios principales productos en área influencia del PRODAS por niveles de comercialización (1991) | 6 |
| 7. Importación de los principales productos agrícolas del área de influencia del PRODAS, (1981-1991), (T.M.) | 7 |
| 8. Consumo per cápita anual de los principales productos del área de influencia del PRODAS (1981-1991) (en quintales) | 8 |



CUADRO NO.1
 DIAGNOSTICO DE COMERCIALIZACION
 PRODUCCION NACIONAL DE LOS CULTIVOS DEL AREA DE INFLUENCIA DEL PROYECTO
 DE DESARROLLO AGRICOLA SOSTENIBLE EN SAN JUAN DE LA MAGUANA
 T.M. 1981-1982

| Productos | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 |
|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| :Aroz | :259,915.00 | :257,055.00 | :322,567.00 | :324,521.00 | :320,560.00 | :296,973.00 | :334,262.00 | :273,895.00 | :296,212.00 | :277,818.00 | :300,222.00 |
| :Hab. Rojas | :40,290.00 | :22,096.00 | :43,446.00 | :46,370.00 | :36,797.00 | :25,136.00 | :38,521.00 | :45,690.00 | :35,799.00 | :31,534.00 | :28,199.70 |
| :Maiz | :38,929.00 | :37,114.00 | :38,475.00 | :93,240.00 | :66,788.00 | :47,096.00 | :42,877.00 | :57,123.00 | :45,917.00 | :39,701.00 | :43,220.00 |
| :Sorgo | :34,165.00 | :34,619.00 | :38,521.00 | :42,877.00 | :65,336.00 | :45,534.00 | :48,775.00 | :39,474.00 | :39,701.00 | :20,962.00 | :16,600.00 |
| :Guandul | :19,646.00 | :39,655.00 | :12,931.00 | :19,873.00 | :15,789.00 | :14,156.00 | :10,980.00 | :27,541.00 | :32,123.00 | :18,603.00 | :47,484.00 |
| :Batata | :54,900.00 | :19,419.00 | :32,078.00 | :52,722.00 | :45,145.00 | :34,664.00 | :37,704.00 | :42,468.00 | :31,896.00 | :35,390.00 | :65,474.00 |
| :Berenjeas | :3,448.00 | :2,041.00 | :2,495.00 | :3,221.00 | :4,809.00 | :5,535.00 | :8,258.00 | :10,118.00 | :8,121.00 | :4,764.00 | :4,938.88 |
| :Ajies | :3,992.00 | :3,765.00 | :4,083.00 | :6,216.00 | :5,944.00 | :6,125.00 | :9,256.00 | :12,613.00 | :8,575.00 | :7,259.00 | :7,544.74 |
| : | : | : | : | : | : | : | : | : | : | : | : |
| : | : | : | : | : | : | : | : | : | : | : | : |

Fuente: Unidades Regionales de Planificacion y Economia (URPES)
 Plan Operativo, SBA

Cuadro No.2
 SUBCOMPONENTE DE MERCADERO
 DIAGNOSTICO DE COMERCIALIZACION
 PRODUCCION DE LA REGION SUROESTE DE LOS CULTIVOS DEL AREA
 DE INFLUENCIA DEL PROYECTO DE DESARROLLO SOSTENIBLE (PRODAS)
 (1981-1991) (TONELADAS METRICAS)

| PRODUCTOS / AÑO | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 |
|-----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| ARROZ | 37,931.03 | 39,780.00 | 30,850.00 | 35,710.00 | 23,910.00 | 37,790.00 | 39,020.00 | 25,180.00 | 15,560.00 | 17,650.00 | 24,684.94 |
| HAB. ROJA | 13,974.59 | 8,710.00 | 21,510.00 | 22,410.00 | 14,470.00 | 10,160.00 | 13,520.00 | 20,640.00 | 12,430.00 | 10,710.00 | 11,676.04 |
| MAIZ | 16,016.33 | 9,210.00 | 11,800.00 | 29,760.00 | 14,250.00 | 12,110.00 | 14,610.00 | 14,790.00 | 14,750.00 | 7,850.00 | 14,738.39 |
| SORGO | 6,943.74 | 3,680.00 | 3,090.00 | 6,720.00 | 8,120.00 | 6,310.00 | 12,930.00 | 6,940.00 | 13,160.00 | 2,720.00 | 1,109.94 |
| GUANDUL | 4,854.81 | 5,630.00 | 6,490.00 | 9,070.00 | 5,630.00 | 7,300.00 | 4,350.00 | 16,700.00 | 17,510.00 | 7,620.00 | 23,342.11 |
| BATATA | 3,176.04 | 2,950.00 | 6,440.00 | 11,980.00 | 8,760.00 | 8,030.00 | 14,250.00 | 15,250.00 | 10,120.00 | 8,580.00 | 13,766.20 |
| BERENJERA | n. d. | 1,907.99 |
| AJES | n. d. | 1,292.83 |
| CILANTRO | n. d. | 37.43 |
| BBOLACHA | n. d. | --- |

n. d. : No disponible

FUENTE: Unidades Regionales de Planificación y Economía (URPE)

Cuadro No. 4
**PRECIOS PROMEDIO DE LOS PRINCIPALES RUBROS AGRICOLAS
 DEL AREA DE INFLUENCIA DEL PROYECTO
 (1981-1991)**

| | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | | | |
|--------------------------------|---|--|--|---|---|--|---|---|---|
| FINCA : MAYORISTA: DETALLISTA: | FINCA : MAYORISTA: DETALLISTA: | FINCA : MAYORISTA: DETALLISTA: | FINCA : MAYORISTA: DETALLISTA: | FINCA : MAYORISTA: DETALLISTA: | FINCA : MAYORISTA: DETALLISTA: | FINCA : MAYORISTA: DETALLISTA: | | | |
| PRODUCTOS / LMO: | qq. : lb. : | qq. : lb. : | qq. : lb. : | qq. : lb. : | qq. : lb. : | qq. : lb. : | | | |
| ARROZ -/1 | 21.88 : 26.51 : 0.31 : 21.88 : 28.10 : 0.31 : 21.88 : 28.09 : 0.31 : 33.92 : 34.10 : 0.35 : n. d. : | 19.20 : 11.16 : 0.15 : 10.02 : 11.99 : 0.15 : 8.75 : 13.06 : 0.17 : 18.00 : 34.10 : n. d. : 22.25 : 25.84 : 0.34 : 24.81 : 25.84 : | 7.80 : --- : --- : 7.80 : --- : --- : 9.25 : --- : --- : 16.50 : --- : --- : 18.00 : --- : 21.60 : --- : | 43.20 : 58.64 : 0.67 : 53.00 : 64.16 : 0.77 : 40.00 : 64.73 : 0.84 : 78.40 : 114.31 : 1.39 : 129.15 : 136.32 : 1.74 : 110.97 : 134.75 : | 17.70 : 19.34 : 1.01 : 18.67 : 21.83 : 1.09 : 13.00 : 21.71 : 1.11 : 9.97 : n. d. : 1.49 : 20.66 : 43.76 : 1.14 : 39.71 : 43.83 : | 6.25 : 9.87 : 0.14 : 7.86 : 12.22 : 0.17 : 7.00 : 10.27 : 0.16 : 10.11 : 16.41 : 0.25 : 11.56 : 48.56 : 0.28 : 17.14 : 20.11 : | 11.30 : n. d. : 0.17 : 6.15 : 7.12 : 0.18 : --- : 7.23 : 0.16 : 11.01 : n. d. : 0.23 : 11.23 : 16.56 : 0.29 : 18.44 : n. d. : | 14.75 : 21.03 : 0.48 : 9.93 : 16.30 : 0.38 : --- : 20.82 : 0.40 : 29.08 : 30.68 : 0.57 : 37.58 : 45.08 : 0.95 : 35.80 : 48.70 : | 16.13 : 14.87 : 0.37 : 7.43 : 13.29 : 0.35 : --- : 14.88 : 0.36 : 26.00 : n. d. : 0.39 : 30.00 : 21.18 : 0.53 : 32.81 : n. d. : |

-1/ Precio ponderado de las tres categorías de arroz
 -2/ Precio de sustentación
 -3/ Cabañala
 n. d. : No disponible
 FUENTE: Plan Operativo, SRA

Continuación Cuadro No.4

| | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 -/1 |
|---|---|------|------|------|----------|
| FINCA : MAYORISTA:DETALLISTA: FINCA : MAYORISTA:DETALLISTA: FINCA : MAYORISTA:DETALLISTA: FINCA : MAYORISTA:DETALLISTA: | | | | | |
| PRODUCTOS /AÑO: qq. : lb. : qq. : lb. | | | | | |
| :ARROZ -/1 | : 49.14 : 60.29 : 0.40 : 47.79 : 98.16 : 1.00 : 75.31 : 149.09 : 1.63 : 220.23 : 228.23 : 2.50 : 323.14 : 382.27 : 4.29 : | | | | |
| :MAIZ | : 25.18 : 28.11 : 0.35 : 46.54 : 57.37 : 0.74 : 43.17 : 60.04 : 0.88 : 100.43 : 102.80 : 1.43 : 90.00 : n. d. : 1.07 : | | | | |
| :SORGO -/2 | : 21.60 : : : 30.44 : : : : : 54.97 : : : : : 78.00 : : : : : --- : | | | | |
| :HAB. ROJA | : 151.52 : 161.60 : 2.06 : 216.34 : 242.21 : 3.51 : 227.56 : 287.19 : 4.13 : 505.34 : 593.31 : 9.18 : 500.05 : 760.86 : 12.76 : | | | | |
| :GUANDUL | : 49.43 : 71.87 : 2.65 : 79.45 : 108.73 : 1.64 : 60.57 : 128.15 : 2.48 : 199.73 : 252.38 : 4.01 : n. d. : 158.00 : 2.14 : | | | | |
| :BATATA | : 20.72 : 24.62 : 0.38 : 27.46 : 35.66 : 0.53 : 29.52 : 33.06 : 0.65 : 68.20 : 89.19 : 1.37 : 70.00 : 117.00 : 1.92 : | | | | |
| :BERENJENA | : 20.98 : 21.72 : 0.41 : 30.19 : 32.85 : 0.70 : : : 55.16 : 1.04 : : : 93.61 : 1.58 : 60.00 : 130.74 : 2.19 : | | | | |
| :AJIES -/3 | : 50.53 : 72.26 : 1.12 : 74.88 : 95.70 : 1.68 : : : 104.43 : 2.30 : : : 121.70 : 3.29 : 225.00 : 256.34 : 4.73 : | | | | |
| :REMOLACHA | : 57.45 : 25.84 : 1.06 : 74.88 : 49.58 : 1.13 : : : 51.76 : 1.37 : : : 80.14 : 1.96 : 181.50 : 220.50 : 2.58 : | | | | |

-1/ Promedio ponderado de las tres categorías de arroz

-2/ Precio de sustentación

-/3 Cabañala

n. d. : No disponible

FUENTE: Plan Operativo, SEA

Cuadro No. 5

SUBCOMPONENTE DE MERCADERO
 DIAGNOSTICO DE COMERCIALIZACION
 EXPORTACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGRICOLAS DEL AREA DE INFLUENCIA DEL PRODAS
 (TONELADAS METRICAS)

| PRODUCTO | 1987 | | 1988 | | 1989 | | 1990 | | 1991 | |
|-----------------|----------|--------------|----------|--------------|-----------|--------------|----------|--------------|-----------|--------------|
| | CANTIDAD | VALOR | CANTIDAD | VALOR | CANTIDAD | VALOR | CANTIDAD | VALOR | CANTIDAD | VALOR |
| | -T.M. | US\$ | T.M. | US\$ | T.M. | US\$ | T.M. | US\$ | T.M. | US\$ |
| AJES Y PIMIENTO | 4,440.00 | 1,638,394.00 | 4,450.00 | 158,554.00 | 2,070.00 | 670,674.00 | 1,891.00 | 528,661.00 | 1,192.00 | 397,795.00 |
| BATAVA | 8,835.00 | 1,974,700.00 | 9,977.00 | 1,917,540.00 | 10,446.00 | 1,924,889.00 | 9,453.00 | 1,791,553.00 | 6,451.00 | 1,248,176.00 |
| BERENJENAS | 3,370.00 | 1,138,895.00 | 3,440.00 | 1,060,862.00 | 1,310.00 | 324,889.00 | 386.00 | 87,888.00 | 406.00 | 110,853.00 |
| CILANTRO | 69.00 | 51,237.00 | 78.00 | 46,393.00 | 101.00 | 39,079.00 | 168.00 | 72,879.00 | 99,680.00 | 57,794.00 |
| HABICHUELAS | 2.00 | 1,948.00 | 3.00 | 3,289.00 | 2.00 | 1,221.00 | 0.80 | 546.00 | 2.00 | 373.00 |
| GUANDULES | 0.00 | 893.00 | 65.00 | 64,197.00 | 3.00 | 3,017.00 | 124.00 | 14,895.00 | --- | --- |
| REMOLACHAS -/ | 4.00 | 1,655.00 | 15.00 | 5,110.00 | 16.00 | 2,695.00 | 1.00 | 314.00 | 4.00 | 1,506.00 |

-/ Seco

-/2 Enero-septiembre

FUENTE: Centro Dominicano de Promoción a las Exportaciones (CEDEPEX)

SUBCOMPONENTE DE MERCADERO
DIAGNOSTICO DE COMERCIALIZACION
EXPORTACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGRICOLAS DEL AREA DE INFLUENCIA DEL PRODAS
(TONELADAS METRICAS)

| PRODUCTO | 1981 | | 1982 | | 1983 | | 1984 | | 1985 | | 1986 | |
|-----------------|------------------|---------------|------------------|---------------|------------------|---------------|------------------|---------------|------------------|---------------|------------------|---------------|
| | CANTIDAD T.M. | VALOR US\$ |
| AJES Y PINIENTO | 2,272.00 | 693,479.00 | 2,882.00 | 924,593.00 | 3,147.00 | 978,799.00 | 5,119.00 | 1,645,746.00 | 6,011.00 | 1,895,785.00 | 6,703.00 | 3,453,067.00 |
| BATATA | 6,094.00 | 1,037,039.00 | 4,684.00 | 828,911.00 | 7,903.00 | 1,384,859.00 | 9,742.00 | 1,706,895.00 | 9,961.00 | 1,780,226.00 | 10,150.00 | 2,721,409.00 |
| BERENJENAS | 635.00 | 154,163.00 | 719.00 | 216,175.00 | 1,230.00 | 389,203.00 | 1,704.00 | 509,220.00 | 2,165.00 | 624,845.00 | 4,643.00 | 836,493.00 |
| CILANTRO | 160.00 | 96,083.00 | 192.00 | 126,603.00 | 222.00 | 139,344.00 | 173.00 | 104,723.00 | 104.00 | 61,545.00 | 73.00 | 48,582.00 |
| HABICHUELAS | 2,056.00 | 1,383,817.00 | 13.00 | 7,167.00 | 1,002.00 | 601,410.00 | 0.17 | 132.00 | --- | --- | 7.00 | 159,957.00 |
| GUANDULES | 5.00 | 5,069.00 | 1.00 | 990.00 | 22.00 | 3,590.00 | --- | --- | 0.18 | 200.00 | 14.00 | 11,675.00 |
| REMOLACHAS -/ | 15.00 | 4,059.00 | 3.00 | 667.00 | 28.00 | 4,204.00 | 3.00 | 1,158.00 | 12.00 | 3,289.00 | 5.00 | 1,788.00 |

-/ Seco

-/2 Enero-septiembre

FUENTE: Centro Dominicano de Promoción e las Exportaciones (CEDOPEX)

Cuadro No.6
 Componente de Mercadeo
 Precios de los principales productos en la zona del proyecto
 según niveles de comercialización
 RD\$ (50 Kg)

| Producto | Productor | Intermediario | Mayorista | Detallista |
|-------------------|-----------|---------------|-----------|------------|
| Arroz Kg 1/ | 3.35 | 7.11 | 8.40 | 9.44 |
| Habichuelas Rojas | 500.05 | 660.00 | 760.86 | 1,276.12 |
| Guandul | 250.00 | 360.00 | 450.00 | 600.00 |
| Maíz | 90.00 | 139.15 | 158.00 | 214.52 |
| Sorgo | 78.00 | | | |
| Remolacha | 100.50 | 199.33 | 220.50 | 258.52 |
| Berenjena | 60.00 | 90.00 | 130.74 | 219.00 |
| Ají | 225.00 | 256.34 | 390.00 | 493.00 |
| Batata | 70.00 | 112.60 | 117.05 | 192.52 |
| Cilantro (verde) | 110.00 | ND | ND | ND |

1/ Arroz Cáscara

Fuente: - Departamento de Economía Agropecuaria.
 - Visita a los mercados de San Juan de la Maguana y Santo Domingo.

Cuadro No. 7

SUBCOMPONENTE DE MERCADEO
 IMPORTACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGRICOLAS DEL AREA
 DE INFLUENCIA DEL PROYECTO DE DESARROLLO AGROPECUARIO (PRODAS)
 (1981-1991) (TONELADAS METRICAS)

| PRODUCTOS / AÑO | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 |
|-----------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| ARROZ | 62,795.00 | --- | --- | --- | 22,005.00 | 65,336.00 | 36,751.00 | 408.00 | 35,889.00 | 41,152.00 | 21,007.00 |
| HABICHUELAS -/1 | --- | --- | --- | --- | 9,347.00 | 5,172.00 | 11,343.00 | 22,595.00 | 16,425.00 | 8,167.00 | 12,432.00 |
| MAIZ | 150,998.00 | 157,622.00 | 212,296.00 | 181,488.00 | 261,978.00 | 170,099.00 | 149,274.00 | 398,774.00 | 313,657.00 | 439,837.00 | 366,606.00 |

-/1 Pintas

FUENTE: INESPRE, Secretaria de Agricultura

Cuadro No.8
CONSUMO PER CAPITA ANUAL DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EN EL
AREA DE INFLUENCIA DEL PROYECTO DE DESARROLLO AGROPECUARIO
(1981-1991) (en quintales)

| :Productos / Año : | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 |
|--------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| :Arroz | 1.1355 | 0.9788 | 1.1144 | 1.3305 | 1.2455 | 1.2590 | 1.1924 | 0.8910 | 1.1028 | 0.9911 | 0.9681 |
| :Habichuela Roja | 0.1438 | 0.0741 | 0.1414 | 0.1491 | 0.1730 | 0.1046 | 0.1685 | 0.2182 | 0.1599 | 0.1220 | 0.1249 |
| :Guandul | 0.0410 | 0.0558 | 0.0233 | 0.5234 | 0.8280 | 0.0132 | 0.0333 | 0.0393 | 0.0511 | 0.0248 | 0.1431 |
| :Batata | 0.1010 | 0.0557 | 0.0893 | 0.1551 | 0.1090 | 0.8250 | 0.0948 | 0.1064 | 0.0674 | 0.0766 | 0.1161 |
| :Bererjena | 0.0085 | 0.0052 | 0.0047 | 0.0054 | 0.0073 | 0.0098 | 0.0160 | 0.0214 | 0.0214 | 0.0131 | 0.0150 |
| :Ajles | 0.0003 | 0.0003 | 0.0001 | 0.0004 | n.d. | n.d. | 0.0158 | 0.0262 | 0.0204 | 0.0144 | 0.0192 |
| :Remolacha | 0.0065 | 0.0119 | 0.0103 | 0.0069 | 0.0047 | 0.0067 | 0.0288 | 0.0171 | 0.0214 | 0.0271 | 0.0103 |
| : | : | : | : | : | : | : | : | : | : | : | : |

FUENTE: Departamento de Economía Agropecuaria, SEA
Santo Domingo, República Dominicana.

ANEXO 3

**CARACTERIZACION SISTEMA
DE COMERCIALIZACION Y AGROINDUSTRIA**

I. CARACTERIZACION DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACION A NIVEL GLOBAL

A. Descripción general

El sistema de comercialización de productos agropecuarios en la República Dominicana se caracteriza por ser típicamente centralizado, en él, la mayor parte de las funciones de mercadeo se realizan fuera de los centros de producción y el flujo de productos desde el productor al consumidor final sigue canales de complejidad variada con la intervención de un número indeterminado de intermediarios al interior de él, y la centralización urbana en todo el proceso. Lo anterior significa que las funciones más importantes del mercadeo como son: almacenamiento, clasificación, procesamiento y las ventas al por mayor y detalle se realizan a nivel del mercado central urbano.

Entre las características de éste sistema se pueden mencionar las siguientes:

- El centro de poder radica en el sector mayorista.
- El objetivo de abastecer el mercado en forma eficiente y eficaz no se cumple.
- El ambiente institucional y legal es frágil y se limita a aplicar regulaciones tímidas de precios para ciertos productos y alguna legislación de carácter sanitario.

Al interior de este sistema, existen tres sub-sistemas de comercialización: el tradicional, empresarial o moderno y el estatal que conforman la columna vertebral del sistema de mercadeo, diferenciándose cada subsistema por los agentes que participan en los mismos, los objetivos que persiguen y sus niveles de recursos.

La comercialización tradicional se caracteriza por ser la actividad de compra y venta de alimentos básicamente energéticos: raíces y tubérculos, leguminosas, cereales y frutas. Exige poco volumen de capital y los agentes de la comercialización son los poseedores del capital y trabajadores a la vez. A nivel rural los agentes son los pequeños productores, buscones, comisionistas, a nivel urbano, los agentes son corredores de venta al por mayor, vendedores de los mercados públicos, dueños de colmados, pulperías y vendedores ambulantes. En este subsistema existe una alta dependencia de los agricultores con relación a los intermediarios; ya que éstos no participan en el proceso de mercadeo porque no cuentan con los recursos, la capacitación en técnicas de manejo de productos y los conocimientos de las funciones que se dan en los mercados.

La comercialización a nivel empresarial, es una actividad de compra-venta donde los empresarios tienen la hegemonía en el mercado de exportación y transformación de los productos, la capacidad de concentrar y utilizar el capital, por lo regular, a través de las compañías por acciones organizadas y/o empresas.

La comercialización empresarial se distingue en mayoristas y detallistas, los primeros organizados en grandes almacenes dedicados fundamentalmente a la comercialización de granos, harina, aceite y/o a la exportación. Los detallistas (supermercados), tienen fuertes suma de ingresos en capital, manejan cientos de productos y pueden estar verticalmente integrados.

Hace dos décadas, la comercialización de los productos del sector agropecuario era una actividad del sector privado de la economía dominicana, el cual relacionaba la forma tradicional y moderna o empresarial. Luego con el aumento vertiginoso de la población, el proceso acelerado de urbanización, el crecimiento de las zonas francas y el desarrollo del turismo, el sistema de comercialización se tornó incapáz de responder adecuadamente a la demanda de la población por estos servicios.

En la actualidad, el sistema de comercialización atraviesa por una situación de deterioro debido fundamentalmente a la desorganización imperante y a prácticas obsoletas dentro del mismo.

La comercialización de los productos agropecuarios se ha visto frenada por las características propias del sistema, destacándose el deterioro de la infraestructura existente como son mercados, centros de acopio y almacenamiento, la inadecuada localización de los centros de distribución, la escasa información de precios y mercados, una gran cantidad de agentes de intermediación, la falta de clasificación y normalización de productos, falta de crédito y asistencia técnica, etc.

Lo anterior se refleja en deficiencias en el abastecimiento, baja calidad de los productos, altos precios y bajos márgenes de comercialización para los pequeños productores.

1. Estructura Institucional

La estructura institucional del sistema de comercialización en la República Dominicana descansa en las instituciones públicas y las empresas privadas que intervienen en las compras, ventas o en la regulación del mercado; las agroindustrias que compran materia prima para procesarlas, los exportadores e importadores y el llamado subsector de la intermediación.

a. Instituciones Públicas

Legalmente las instituciones públicas cumplen una labor de normalización en la comercialización. Las más importantes son la Secretaría de Estado de Agricultura, INESPRES, Ayuntamiento del Distrito Nacional (A.D.N.), Centro Dominicano de Exportaciones (CEDOPEX), entre otras. También ha tenido gran influencia la Oficina Nacional de Control de Precio, entidad adscrita a la Secretaría de Estado de Industria y Comercio.

La Secretaría de Estado de Agricultura (SEA) es el organismo responsable de la coordinación del sector agropecuario y conjuntamente con el Instituto Agrario Dominicano (IAD), el Banco Agrícola (BAGRICOLA) y el Instituto Nacional de Recursos Hidráulicos (INDRHI), ofrecen servicios de apoyo a la producción a través de actividades de extensión, organización rural y financiamiento. Eventualmente la Secretaría de Estado de Agricultura (SEA), el Instituto Agrario Dominicano (IAD) y el Banco Agrícola (BAGRICOLA), realizan funciones de comercialización mediante la realización de plazas agropecuarias.

La comercialización de alimentos en la que participa el Estado a través del INESPRES como comprador y vendedor, está en función de políticas generales de la economía y limitada a un listado dinámico de los alimentos considerados de primera necesidad. Eventualmente el INESPRES interviene en el mercado con programas de ventas directas de productos de primera necesidad; a los consumidores (ventas populares, mercados agrícolas), así como mediante importaciones para suplir los déficits de producción de algunos rubros.

El ayuntamiento del Distrito Nacional (ADN), participa en la comercialización a través de la Administración de la red de mercados públicos de la ciudad de Santo Domingo, lugar donde llegan la gran mayoría de los productos agropecuarios del país.

El Centro Dominicano de Promoción de Exportaciones (CEDOPEX), interviene con sus programas dirigidos a captar nuevos mercados internacionales para los productos agropecuarios.

La oficina de Control de Precios fija y vigila los precios de los productos básicos que se venden a los consumidores.

Existen otras instituciones que tienen un papel activo como son la Dirección General de Normas Técnicas y Control de Calidad y la Secretaría de Estado de Salud Pública y Asistencia Social.

b. Instituciones Privadas

En la comercialización de productos agropecuarios participan una gran cantidad de organizaciones, empresas y agentes del sector privado que por sus características y especialidades se han clasificado en instituciones.

2. Productores Agrícolas

Son los primeros agentes en el proceso y asumen ese rol desde el momento mismo en que toman la decisión de producir. Según la cantidad de tierra, el capital que poseen y los volúmenes producidos se clasifican en pequeños, medianos y grandes productores.

a. Pequeño Productor

Se caracteriza por producir en pequeña escala, poca tecnología mayormente en tierras sin riego. En promedio sus predios no llegan a tres hectáreas y su nivel de ingreso es bajo y su producción en gran parte se destina al autoconsumo.

Este pequeño productor no ha desarrollado mecanismos eficientes de mercadeo y se le dificulta obtener los servicios de crédito, transporte, información, almacenamiento (para obtener un mejor precio en la venta de sus productos). Su poder real de negociación es bajo en los tres niveles del sistema económico: producción, distribución y consumo.

b. Mediano productor

La superficie promedio de su parcela es de 4.75 hectáreas (a nivel nacional), su nivel de tecnificación es más alto que el del pequeño productor, utiliza abonos, pesticidas, semillas mejoradas. Su producción es casi totalmente dirigida al mercado.

Este tipo de productor posee un mayor poder de negociación de sus productos ya que, entre otras características, posee o tiene acceso a camiones que le permitan obviar en muchos casos al intermediario-camionero.

c. Gran productor

El gran productor es el propietario o arrendatario de una unidad de producción que se caracteriza por tener grandes extensiones de tierra e inversiones de capital de magnitudes apreciables en maquinaria agrícolas, equipos, semillas, agroquímicos, etc. Aplica alta tecnología y su producción esta dirigida al mercado nacional y al de exportación. En los últimos años se han desarrollado agroempresas para la producción y procesamiento de frutos para la exportación.

Su grado de negociación es alto ya que o es exportador o establece relaciones con exportadores, agroindustrias, supermercados, INESPRE y mayoristas. Este productor normalmente tiene un mercado asegurado tanto a nivel nacional como internacional.

d. Acopiador Rural

Es el enlace entre el productor rural y el resto de intermediarios, siendo su función acopiar la producción rural dispersa, formar lotes uniformes para facilitar su transporte y comercialización. En muchos casos son camioneros, comerciantes con facilidades de almacenamiento, industrias y/o instituciones.

Generalmente el acopiador compra a productores no organizados y de escasos recursos; algunos se han especializado por productos, como maíz, habichuela, arroz, papa y plátano, hortalizas y frutas. La mayoría manejan varios productos, diferenciándose entre sí por los servicios que prestan, a los productores que atienden y el momento en que venden.

Otras características de los acopiadores es que adquieren los productos a precios bajos por efectos del pago de contado o muy corto plazo y no cuentan con suficiente capital como para prestar dinero a los productores o comprar cosechas por adelantado. Los acopiadores se hallan diseminados en todo el país.

e. Mayoristas

Tienen la función de concentrar la producción y hacer lotes grandes y uniformes que permiten cumplir la función formadora de precios y facilitan operaciones especializadas de almacenamiento, transporte y distribución.

Dentro del sistema de distribución de alimentos en Santo Domingo se pueden identificar tres instituciones mayoristas que son: los mayoristas ubicados en los mercados Nuevo y Modelo, los mayoristas especializados fuera de los mercados y el INESPRES.

La importancia relativa de estos mayoristas está dada por el volumen que manejan y su grado de especialización.

El principal mercado distribuidor de la ciudad es el Mercado Nuevo que se caracteriza por especializarse en la distribución de raíces, tubérculos, frutas y verduras y concentra el mayor número de mayoristas de éstos productos.

Al mercado Modelo fluye el mayor porcentaje de granos (arroz, maíz, habichuela), papa, ajo, cebolla que llega a la ciudad.

Los almacenes mayoristas (sistema empresarial) tienen como principales renglones de operación granos, productos elaborados y semi-elaborados. El INESPRES actúa directamente vendiendo desde sus propias instalaciones sin pasar por ninguno de los mercados. Normalmente el INESPRES expende arroz, leche, pastas, azúcar, habichuelas, maíz, papa y cebolla, entre otros.

f. Tipos de Mayoristas

Los mayoristas pueden ser clasificados por la función que cumplen, el lugar que ocupan y el tipo de productos que manejan.

Las distribuciones a través de los canales de comercialización desde las áreas rurales a los puntos de distribución mayorista a nivel urbano, requiere la participación de diferentes tipos de agentes.

En primera instancia operan los acopiadores rurales (ya vistos anteriormente) y luego la operación se da a través de los mayoristas que operan a nivel urbano, quienes han sido clasificados de la manera siguiente:

I. Mayoristas de Mayoristas o Financiadores

Este tipo de mayorista está especializado por producto, opera normalmente en el Mercado Nuevo y su función es comprometer y adquirir grandes volúmenes que luego distribuye entre otros mayoristas y/o detallista.

II. Mayoristas Almacenistas

Se caracterizan por manejar grandes volúmenes de productos, como es el caso del INESPRES y tienen como función principal la de proveer productos a las Industrias y otros mayorista en forma sostenida y en cantidades para cubrir el mercado nacional. Constituyen el grupo de mayor poder económico del mercado.

III. Los Mayoristas Camioneros

Se ubican alrededor o dentro de los mercados públicos y venden sus productos desde sus camiones. Estos mayoristas pueden ser agricultores, comerciantes o corredores.

IV. Los Mayoristas de Puestos Fijos en los Mercados

Estos generalmente compran a los mayoristas camioneros para revender a los detallistas. Normalmente operan con productos frescos e incluyen frutas, hortalizas, raíces y tubérculos.

V. Los Mayoristas Detallistas

Son comerciantes que normalmente se abastecen de los mayoristas almacenistas y de los acopiadores o realizan directamente la actividad de acopio, también compran a los camioneros y a las fábricas e instituciones gubernamentales (INESPRES, Banco Agrícola, etc.). Manejan productos poco perecibles básicamente granos y algunos perecibles como papa, ajo y cebolla.

g. Detallistas

La distribución detallista en la ciudad de Santo Domingo se realiza bajo modalidades de minoristas en plazas de mercados, colmados, ventorrillos, tricicleros y supermercados, lugares o modalidades directamente relacionados con las preferencias de los consumidores y que se identifican con los estratos sociales según Ingresos.

En el subsistema se han producido cambios drásticos importantes y sustanciales, debido principalmente a que el número de supermercados y supercolmados han proliferado en casi todos los barrios y sectores residenciales de la ciudad, así como la venta de productos frescos en colmados y pulperías mientras se aprecia una reducción de los ventorrillos.

Además, han surgido nuevos mecanismos de ventas, localizados principalmente en calles, semáforos y aceras, que contribuyen a crear los llamados mercados espontáneos los cuales disminuyen la función de los mercados públicos como centros de distribución detallista de productos agropecuarios.

Otro cambio que presenta la estructura detallista actualmente es la organización de los colmados y supercolmados en "cadenas de detallista" instituciones que sustituyen la función de los mayoristas en la distribución de algunos productos, principalmente aquellos manejados por instituciones estatales.

h. Tipos de Detallistas

Los detallistas se clasifican en fijos y móviles. Entre los agentes o detallistas fijos se mencionan los que ocupan espacios en los mercados públicos, así como ventorrillos, colmados, supercolmados y los supermercados.

Entre los agentes o detallistas móviles se mencionan los esquineros, semaforeros, tricicleros, camioneros y motoneteros.

A seguidas se definen brevemente los tipos de establecimientos y/o mecanismos utilizados por los detallistas fijos para el desarrollo de sus actividades.

i. Ventorrillos

Es un sistema de distribución detallista de verdura, hortalizas y frutas en los sectores de más bajos ingresos, en donde casi no existe ningún otro tipo de distribución de alimentos. Este tipo de distribución ha disminuído su importancia en los últimos años.

ii. Colmados

Es un establecimiento detallista localizado en áreas densamente pobladas, dedicado a la distribución de una amplia gama de productos alimenticios, principalmente.

iii. Supercolmados

Es un establecimiento de ventas al detalle que distribuye productos alimenticios en una mayor cantidad y variedad que el colmado, convirtiéndose en una modalidad intermedia entre éste y el supermercado.

iv. Supermercado

Es el establecimiento de venta al detalle que expende productos alimenticios a artículos del hogar bajo la modalidad de auto-servicio. Se ubica generalmente en sectores de altos y medianos ingresos. El consumidor tiene la oportunidad de seleccionar la cantidad y calidad de los artículos a comprar.

i. Detallistas Móviles

Las modalidades de detallista que tienen que movilizarse para vender sus productos son las siguientes:

- i. **Esquinero:** Estos derivan su nombre del hecho de que están en esquinas; construyen o utilizan carpas, carretas, madera, latas, mostradores, etc. Por lo general ocupan las aceras de las calles.
- ii. **Semaforero:** este vendedor hace sus ofertas a los conductores que paran en las esquinas cuando los semáforos están en luz roja. Siempre operan sobre la base de un valor determinado de mercancías para facilitar a los conductores la búsqueda del dinero y el pago correspondiente, pues cada operación de venta tiene que hacerse en segundos.
- iii. **Tricicleros:** Este es un sistema de distribución por unidades que normalmente expende productos de buena calidad y se caracteriza por vender de puerta en puerta artículos tales como verduras, hortalizas y víveres.

El triciclero es un trabajador por cuenta propia que se dedica fundamentalmente a comercializar productos agropecuarios, realizando sus ventas directamente al consumidor a nivel de barrios, utilizando como medio de trabajo un triciclo, con una canasta en la parte delantera de entre uno y tres quintales (100-300lb.)

Los tricicleros se clasifican en tres tipos A, B y C de acuerdo a la función que realizan: Transporte, ventas a consumidores por los barrios o si se ubican en un lugar fijo a vender sus productos.

B. Legislación y Política de Comercialización

La Intermediación del Estado en el proceso de comercialización de productos agropecuarios ha sido regulada por un conjunto de leyes y normas que a través de los años han incidido y determinado la política de comercialización.

En el año 1939, mediante la Ley No. 152 del 13 de septiembre se crea el Comité Nacional de Alimentos, que tiene dentro de sus funciones la regulación de todo el proceso de comercialización

interna de alimentos agropecuarios incluyendo la fijación de precios. Con dicha Ley por primera vez en la República Dominicana se establecen los artículos considerados de primera necesidad: arroz, pan, carnes, leche, mantequilla, queso, café, chocolate, grasas comestibles, azúcar, sal, carbón, legumbres y todos aquellos artículos cuyo uso o consumo se volvieran imprescindibles para el sostenimiento de la vida.

En el año 1942 se crea el Instituto Nacional del arroz, el cual se encargaría de regular todo lo relativo a la producción y comercialización de dicho cereal, así como recomendar al Poder Ejecutivo la asignación de cuotas a los molineros y comerciantes. Este organismo fue disuelto cuatro meses después mediante el decreto No. 1675, instituyéndose la Oficina de Control de Arroz, que pasó a depender del Poder Ejecutivo.

En el año 1945 con la creación del Banco de Crédito Agrícola e Industrial, y la constitución de los almacenes generales de depósitos se modifica la forma de intervención del Estado en la comercialización de productos agropecuarios.

Al Banco Agrícola, además de sus funciones como institución financiera, se le asignaron funciones reguladoras, tanto a nivel de la producción como de la comercialización, conforme al decreto No. 3111 de 8 de septiembre de 1957. Este decreto le da potestad para fijar los precios del arroz a nivel de productor, del comerciante y del consumidor. Al no establecerse los mecanismos de compras directas al productor, el mercado se regulaba a través de la pignoración, esto consistía en darle financiamiento al molinero hasta un 70% del valor del producto almacenado que se ofrecía como garantía sin desapoderamiento.

Esta acción reguladora se complementa con la Ley No. 63 sobre la economía popular, donde se definen con mayor precisión los productos alimenticios de primera necesidad y crean la Dirección General de Control de Precios.

A finales de la década del 60, la pignoración del arroz había sobrepasado los límites financieros del Banco Agrícola, restándole liquidez para financiar la producción de los demás productos agropecuarios. Al mismo tiempo su función reguladora en la comercialización había sobrepasado los límites y naturaleza de una institución financiera por fijar precios al productor, a los agentes de comercialización y al consumidor final, establecer normas de calidad en la recepción, almacenamiento y conservación de productos, regular las importaciones de etc. Con el objetivo de mejorar la capacidad de almacenamiento y manejo de productos a través del Banco Agrícola se concertaron una serie de acuerdos con la Agencia Internacional de Desarrollo (AID) de los Estados Unidos y se obtuvo un financiamiento de RD\$2.0 millones para la construcción de silos en Santiago y San Juan de la Maguana.

Posteriormente por recomendación de la AID se obtiene un consenso favorable entre los sectores económicos que inciden en la actividad agropecuaria para la creación de un Instituto de Comercialización, así el 11 de diciembre de 1969, mediante la Ley No. 526, promulgada por el Poder Ejecutivo, se crea el Instituto Nacional de Estabilización de Precios (INESPRE).

En cuanto a la política de comercialización de este organismo durante el lapso 1969-1978 se caracteriza por ser incoherente, las compras al agricultor eran improvisadas, los precios de sustentación que empezaron a aplicarse en el año 1971 no se revisaban en función de los costos de producción, los agricultores no eran informados de los precios, etc. Durante ese período la distribución de productos se localizaba por asignación de cuotas individuales, en la cuales se incluía el tráfico de influencia, discriminándose al detallista y se establecían los precios diferenciales entre el mayorista y el detallista en perjuicio de éste.

No existían estimaciones sobre necesidades de abastecimiento y las causas de comercialización agotaban sus existencias sin haberse previsto la situación de escasez.

Las compras internacionales se realizaban en períodos inadecuados, los precios se mantuvieron estables a los industriales, a los comerciantes mayoristas se les llegó a subsidiar los productos de importación cuando éstos reflejaron precios más altos que los internos.

A partir de 1979, el INESPRES puso en vigencia el sistema de compras directas a los productores y en 1984 estableció el programa de mercados de productores y otros de venta directa a consumidores de bajo ingresos. También se diseñaron programas dirigidos a promover la agroindustria y el mercadeo de insumos básicos y productos agrícolas a pequeños productores a través de los Centros de Ventas Materiales Agropecuarios (CVMA) y los Centros Servicios Integrados (CENSERI) de la Secretaría de Agricultura.

Desde su creación el INESPRES interviene en la comercialización de compras directas a productores y vende a los consumidores productos de primera necesidad como son arroz, leche, carne de pollo, aceite, habichuela, cebolla, papa, ajo, etc. En el año 1986, mediante el decreto No. 212 de 4 de septiembre del Poder Ejecutivo, se traspasó la comercialización del arroz al Banco Agrícola de la República Dominicana, posteriormente se dejó al libre juego de la oferta y la demanda.

En la actualidad el INESPRES interviene en la comercialización con sus programas de ventas populares, mercados de productores, plazas de productores, ventas a comerciantes, compra coyuntural de productos a los agricultores y coordinación por parte del sector privado (como es el caso de los guandules en San Juan de la Maguana).

En el año 1971, mediante la Ley No. 137, se crea el Centro Dominicano de Promoción de Exportación (CEDOPEX), otras disposiciones legales que complementan su base jurídica son las leyes No. 48 y 49 de fecha 24 de octubre y la Ley No. 69 de fecha 8 de noviembre de 1979, que establece incentivo a las exportaciones no tradicionales.

El objetivo de CEDOPEX es el de proveer las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales mediante la realización de acciones en las áreas de la promoción, asistencia, información, regulación y capitalización dirigidas a apoyar el esfuerzo orientado hacia este tipo de comercio.

II CARACTERIZACION DEL SISTEMA A NIVEL DEL AREA DEL PROYECTO

A. Descripción del Sistema

En la Cuenca Hidrográfica del Río San Juan, coexisten diferentes tipos de explotaciones agrícolas y ganaderas. En un extremo están la agricultura migratoria de "Tumba y Quema" y las pequeñas fincas (menos de 3 hectáreas) en secano, ubicadas en las pendientes de las lomas en la parte alta y media de la Cuenca y en el otro las grandes extensiones (mayores de 60 hectáreas) en la parte baja o Valle.

Dentro de estos dos extremos están las fincas medlanas (mayores de tres hectáreas y menores de 30 hectáreas) localizadas tanto en la parte media como en el valle. Estas últimas fincas son las que tienen mayor intensidad de uso.

Existen en la zona diferentes modelos de organización en el manejo de las fincas, unas son operadas en forma individual, otras se asociaban en cooperativas o asociaban de productores, y los menos, forman compañías por acciones o corporaciones.

Todos los aspectos operativos del sistema de producción-distribución-consumo en la zona, están enmarcados dentro de una estructura institucional pública-privada. Las principales instituciones públicas que forman el sistema son el INESPRES, la SEA y el Banco Agrícola. Las instituciones

privadas, las asociaciones de agricultores, las cooperativas, los acopiadores, los procesadores y los comerciantes mayoristas.

Tomando en consideración los aspectos mas arriba indicados, examinaremos la estructura institucional del sistema de comercialización a nivel de la zona del proyecto, señalando también los principales obstáculos para su desarrollo.

B. Estructura Institucional

1. Los productores

En el área de influencia del proyecto existen 135 asociaciones de productores, compuestas por productores de diversos estratos sociales y con objetivos diferentes.

Gran parte de estas agrupaciones se denominan "Campesinos sin Tierra", cuya meta es conseguir una porción de tierra para producir.

Existen agrupaciones de productores grandes, medianos, de ganaderos y de pequeños agricultores, usando el modelo asociativo y el cooperativo.

Gran parte de las funciones de comercialización las realizan los productores pequeños y medianos a través del sistema de intermediación tradicional, últimamente las cooperativas están tratando de actuar en forma conjunta en el mercado de insumos, procesamiento de su producción (en el caso del arroz) y la colocación en el mercado final.

Como ejemplo pueden citarse las acciones de la cooperativa "El Campito" y de la Asociación de Productores de San Juan, quienes actualmente han comercializado arroz y habichuelas en forma conjunta. Estas acciones aisladas no pueden ser generalizadas pues, como se mencionó anteriormente, los agricultores pequeños y medianos siguen atados al sistema de intermediación tradicional a través del cual obtienen financiamiento, comprometiendo simultáneamente su producción. Un ejemplo de este esquema son los productores de la cuenca alta, quienes bajan su producción de guandules, maíz, garbanzos y auyamas hasta un centro de acopio situado cerca de la presa (5 horas en mulo), allí lo esperan los acopiadores rurales o almacenistas, quienes compran el producto de acuerdo a condiciones previamente establecidos en cuanto a precio, peso y calidad de la mercancía.

2. Los Intermediarios

Los principales agentes de intermediación observados en la zona son los Acopiadores Rurales, los Almacenistas Camioneros, las Industrias Procesadoras de Arroz, las Cooperativas y Asociaciones de Productores. También intervienen Comerciantes Mayoristas de Santo Domingo y otras regiones del país.

Los acopiadores rurales actúan en toda la zona pero tienen una mayor concentración en las partes alta y media de la cuenca, comprando producto para un almacenista o a través de locales propios para asegurar la producción, éstos utilizan el sistema de financiamiento de la cosecha, cargando un 12% de interés al mes. Acopiadores entrevistados informaron que este año habían realizado financiamientos con pérdidas debido a que la sequía afectó la cosecha de habichuelas y garbanzos. Ellos afirman que le ofrecen al agricultor facilidades de envase para sus productos, semillas e insumos agrícolas, así como pequeños préstamos personales de subsistencia., en cambio, los agricultores informaron que estos acopiadores prestan a un interés muy alto y que no reciben un precio adecuado por sus productos, pero están de acuerdo en que ellos ofrecen un servicio eficaz. La tasa de

Interés que cobran los intermediarios de la zona (mercado informal) oscila entre un 12 y 20% mensual.

En la parte media y baja, el sistema de intermediación presenta características diferentes a las de la alta.

En arroz, la industria procesadora o molineros, es la principal intermediaria a nivel de la zona. Los molineros grandes y medianos y parte de los pequeños, financian la cosecha, adquieren el producto, lo procesan y realizan el proceso de venta al mercado mayorista de la Ciudad de Santo Domingo.

En el caso de las habichuelas y el maíz, son financiadas por los camioneros y mayoristas, quienes compran el producto final directamente del agricultor y lo colocan en el mercado de Santo Domingo.

Las empresas procesadoras de semillas también financian y compran a los agricultores, cumpliendo también la función de almacenamiento del producto.

Los productos frescos, tubérculos y raíces, y vegetales en general son comprados directamente por los mayoristas camioneros, quienes venden en San Juan y Santo Domingo. Algunos productores llevan sus mercancías directamente a los mercados para su venta.

También hay empresas exportadoras que compran a los agricultores (guandules y garbanzos), o tienen su propia producción (tomate y vainita), preparan el producto y los envían al mercado exterior.

3. Instituciones Estatales

Actualmente en la zona existen tres instituciones que de una y otra forma cumplen alguna función de comercialización, el Instituto de Estabilización de Precios, INESPRES, la Secretaría de Estado de Agricultura (SEA) y el Banco Agrícola.

- El INESPRES, quien en épocas pasadas fué el eje de la comercialización en la zona, con programas de compra a los agricultores y de venta a los consumidores, en la actualidad se encuentra en un estado de estancamiento. Esta institución posee una capacidad de almacenamiento para maíz, arroz en cáscara y habichuelas, superior a 234,000 qq y un almacén de ambiente controlado para 18,000 quintales de granos.

Las acciones del INESPRES en los últimos años, han sido casi nulas en lo referente al sector agrícola, solo están vendiendo algunos productos manufacturados a los consumidores de la zona.

- La Secretaría de Agricultura interviene en el proceso de comercialización de insumos agrícolas, pero en la actualidad tiene una activa participación en la fijación del precio de las habichuelas, tanto para semilla, como para consumo. Se espera que esta institución coordinará una intervención en el mercado de habichuelas debido a la gran producción esperada en los próximos meses.

Esta institución también mantiene un registro de los precios a nivel de finca y mercado y lleva las estadísticas de producción de zona. En años anteriores la SEA implementó un programa de mercadeo agrícola para pequeños y medianos agricultores (los Centros de Servicios Rurales Integrados) este proyecto está inactivo en la actualidad.

- El Banco Agrícola, tradicionalmente la participación de este banco en el sistema de comercialización se limitaba al financiamiento, pero a los tres últimos años ha intervenido en el mercado del arroz. Este año esta intervención a nivel local se ha reducido por la falta de capital y un escándalo de corrupción escenificado en la zona hace varios meses.

Una de las quejas de los pequeños y medianos productores es la falta de financiamiento para comercialización del Banco, éstos afirman que deben pagar altas tasas de interés para la preparación final del producto para la venta. Algunos agricultores consultados dijeron que han pagado una tasa de interés de un 12 y 20% mensual.

III. CARACTERIZACION DE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS EN EL AREA DEL PROYECTO

Estos problemas podrían categorizarse en dos grandes grupos; los derivados de la política global de comercialización propios del sistema de comercialización y los problemas operativos del sistema a nivel local.

A. Problemas de política de comercialización

Una de las políticas de intervención del Estado en la comercialización que más afecta a los productores de la región es la importación de granos básicos: arroz, habichuelas y maíz. La incertidumbre creada por las importaciones no programadas, las cuales han llegado al país en el momento de la cosecha, reduce considerablemente el margen de ganancia de los productores, ésto es así porque gran parte de estos granos vienen subsidiados por los países exportadores, convirtiéndose en una competencia desleal a la producción nativa.

De la misma forma, los productores de habichuela tienen gran incertidumbre en cuanto a los resultados económicos de la próxima cosecha de la leguminosa, debido a que el INESPRES posee cantidades considerables de habichuelas pintas en sus almacenes, las cuales fueron importadas recientemente.

1. Política de precios e intervención del estado en el mercado.

El INESPRES ha mantenido una política de precios de sustentación para algunos productos de la zona, pero no existe una política de compra permanente como en el pasado. Solo se realizan acciones puntuales, como la compra de habichuelas que actualmente realiza la institución en la zona.

Actualmente existe un programa de multiplicación de semillas de la Secretaría de Estado de Agricultura y el Banco Agrícola, a través del cual los agricultores le venden la semilla a la Secretaría de Estado de Agricultura a un precio prefijado.

2. Política de apoyo a la comercialización

En la actualidad los servicios básicos a la comercialización, información de precios y mercados, capacitación y financiamiento son casi inexistentes. La SEA mantiene un programa de recolección de precios a nivel de finca y los mercados, pero esta información no se difunde a los productores, de tal manera que la información de precio llega a la zona rural a través de los intermediarios, quienes distorsionan los mismos a fin de acomodarla a sus intereses.

El INESPRES ha desmantelado su programa de capacitación en comercialización, lo mismo ha sucedido con la SEA, esto ha traído como consecuencia que gran parte de la cosecha

se pierda en el proceso de comercialización por el manejo inadecuado de los productos durante y después de ser cosechado. En una encuesta donde se entrevistaron 135 asociaciones de productores, solo dos contestaron que habían recibido algún tipo de capacitación en comercialización. Estas fallas del sistema afecta mas severamente al pequeño y mediano agricultor, quienes no tienen oportunidad de participar en el sistema de educación del país.

3. Política de financiamiento en comercialización

Las instituciones crediticias que sirven a los pequeños y medianos productores de la zona no tienen una línea de crédito dirigida a la comercialización. El Banco Agrícola por ejemplo, presta para la producción, pero los agricultores deben gestionar a través de la intermediación los recursos necesarios a cumplir las funciones de comercialización, tales como acopio, empaque, transporte y preparación final del producto para la venta. Los productores de la zona alta nos informaron que en la actualidad bajar un quintal de habichuela o guandules de la loma cuesta RD\$100.00 y el saco RD\$4.00 y tienen que pagar los costos de estadía de quien viene a vender el producto en los centros de acopio de los intermediarios.

4. Problemas Operativos del Sistema a nivel local

a. Dependencia de los productores pequeños y medianos de los Intermediarios.

Estos agricultores debido a su pequeño volumen de operación y falta de organización dependen de los agentes de intermediación en términos de la compra de insumos, productos de consumo y la venta de su producción.

En muchos casos los intermediarios compran la cosecha a la flor, o llegan a un arreglo de entrega de la producción en forma parcial o total a cambio de la semilla y otros insumos previamente financiados, así como pequeños préstamos para el sostén de la familia durante el proceso productivo.

Se da el caso que al final del período siembra-cosecha en que los agricultores en la liquidación le deben a los intermediarios en vez de pagarles éstos a ellos por el esfuerzo de su trabajo.

b. Falta de infraestructura básica.

Se ha observado que en la zona no existen infraestructuras adecuadas para que los pequeños y medianos agricultores organizados puedan realizar sus operaciones en forma directa con mayoristas, detallistas o consumidores.

Los mercados públicos de la ciudad de San Juan (La Anacaona y El Nuevo) están completamente congestionados y reina una desorganización total. Los agricultores que se arriesgan a llevar sus productos a estos puntos de venta, tienden a ser engañados por los comerciantes que allí operan, debido principalmente al confuso sistema de pesas y medidas, y la desorientación en cuanto a la información de precios y mercados. Otro factor en cuanto a estos agricultores es la cantidad de tiempo que pierden en realizar sus transacciones.

A pesar de que en la zona existe una amplia capacidad ociosa de almacenamiento en las factorías de arroz y los almacenes del INESPRES, el pequeño y mediano agricultor tiene pocas opciones para el uso de dicha capacidad. No se observó

ningún centro de acopio a este nivel, manejado por agrupaciones de agricultores. A nivel privado, la empresa Semillas Sureñas le ofrece servicio de almacenamiento a los agricultores, los cuales deben pagar RD\$5.00 mensuales por cada saco que guarden. (arroz, habichuelas, sorgo).

Otro aspecto de infraestructura mencionado por los agricultores principalmente los de la parte alta, es la falta de vías para ellos movilizar su producción a los mercados. No existen carreteras o caminos vecinales en la parte alta, de tal manera que los productos deben ser transportados en mulos, lo que representa una pérdida de tiempo y deterioro de los mismos en el transporte.

B. Resumen del Modelo Gerencial Operativo utilizado en la zona.

En resumen, a todo lo largo de la cuenca hidrográfica del río San Juan y áreas aledañas, se dan dos Modelos Gerenciales Operativos de Comercialización, uno utilizado por los grandes y algunos medianos agricultores de mayor capacidad técnica y financiera, los cuales tienen un mejor acceso al mercado y el modelo de los pequeños y parte de los medianos productores, con escasas posibilidades de competir exitosamente con el intermediario comercial.

En el primer modelo se observa una tendencia hacia la integración vertical, producción-procesamiento-distribución mayorista o exportación a través de cooperativas y asociaciones de productores o compañías privadas.

Este esfuerzo necesita todavía apoyo en términos de una política clara de comercialización por parte del estado en los aspectos de comercio exterior, precios e información de precios y mercado, financiamiento y asistencia técnica.

El segundo modelo operado por pequeños y medianos agricultores todavía sigue apegado al sistema tradicional de comercialización centralizado en el poder de los agentes de intermediación.

Aquí las prácticas comerciales vienen dadas por una compleja relación productor-intermediario, donde los primeros llevan la peor parte. Las características principales de este modelo son las siguientes:

- Atomización de la producción en pequeños lotes, los cuales son vendidos en forma independiente a los intermediarios de acuerdo a los términos de contratos escritos o verbales previamente establecidos.
- Venta a consignación o a la flor de la cosecha a través de buscones de los intermediarios o empresas procesadoras y/o exportadoras.
- Existencia de un sistema de financiamiento informal que ata al agricultor a determinado buscón o intermediario.
- Falta de servicios básicos de comercialización, capacitación, información de precios y mercado, y financiamiento.
- Deficiencia en el manejo de la producción incrementando las pérdidas post-cosecha.
- Falta de infraestructuras mínimas para manejar el producto a nivel de la finca o en los puntos de acopio, teniendo el productor que entregar su cosecha inmediatamente al intermediario por la imposibilidad de retenerla en un momento clave para mejorar su capacidad de negociación.

- **Falta de canales alternativos para movilizar su producción a los mercados con mayor transparencia de precios.**
- **Comercio irregular e ilegal con el vecino país de Haití, que no le reporta ningún beneficio al productor.**

ANEXO 4

CRITERIOS SELECCION DE ORGANIZACIONES

**CRITERIOS PARA LA SELECCION DE LAS ORGANIZACIONES
QUE PARTICIPAN EN LOS PROYECTOS DE MERCADEO Y AGROINDUSTRIA**

1. Las organizaciones deben tener como mínimo un año funcionando en forma continua, demostrado mediante documentos internos de control tales como cuadernos de actas, pases de listas, registros de finanza y sellos gomígrafos.
2. Deben poseer una estructura avalada por un reglamento interno y/o estatutos definidos dentro de una concepción democrática, donde no debe existir discriminación en su membresía por razones, géneros, religión o política.
3. Tener un mínimo de socios no menor de 15 personas que asistan y que trabajen activamente en la organización.
4. Los socios responsables directos del proyecto deben clasificar dentro de los parámetros de elegibilidad crediticia que establezcan las industrias seleccionadas para canalizar los recursos financieros.
5. Las asociaciones deben comprometerse a aceptar un programa de capacitación y asistencia técnica antes y durante el proceso de promoción, diseño e implementación de los proyectos.
6. Para ser elegibles los miembros de las asociaciones deben haberse dedicado en los últimos seis meses a las actividades agropecuarias y presentar un historial de los trabajos realizados en los últimos 6 meses.
7. Las asociaciones deben tener una buena reputación en sus comunidades, para esto deben presentar un documento firmado por tres personas importantes en la comunidad.
8. Las organizaciones beneficiadas con un proyecto, no pueden ser beneficiadas con otro hasta no saldar la deuda del primero.

ANEXO 5

PERFILES DE PROYECTOS

- **PERFIL DE PROYECTO: CENTRAL DE SERVICIOS MULTIPLES PARA PRODUCTORES ORGANIZADOS**
- **PERFIL DE RPROYECTO PARA LA PRODUCCION DE QUESO**
- **PERFIL DE PROYECTO PARA LA FABRICACION DE CONDIMENTOS Y PROCESAMIENTO DE BJA**

PERFIL DE PROYECTO

CENTRAL DE SERVICIOS MÚLTIPLES PARA PRODUCTORES ORGANIZADOS

I. ANTECEDENTES

Los trabajos de caracterización en la zona del proyecto permitieron detectar una serie de problemas que afectan directamente las economías de los productores, principalmente a los que operan fincas de tamaños pequeños y medianos.

Gran parte de dichos problemas están relacionados con la falta de coordinación en las actividades de producción y comercialización. Los agricultores se han mantenido al margen del proceso de comercialización y por tal motivo los agentes de intermediación obtienen un amplio margen en relación al precio final pagado por los consumidores.

Existen en la zona del proyecto 135 asociaciones de productores, pero la mayor parte de éstos no están orientados a resolver problemas específicos, ni poseen los conocimientos técnicos y administrativos y las infraestructuras necesarias para enfrentar con éxito los problemas del mercado.

Dentro de la propuesta del subproyecto de comercialización en el PRODAS se plantea un programa de capacitación y asistencia técnica para corregir estas fallas en 30 agrupaciones de agricultores.

II. DESCRIPCION DEL PROYECTO

Se plantea la construcción de un centro de servicios múltiples que actúe como un ente coordinador que racionalice las actividades de comercialización de los agricultores.

El centro contará con una edificación de 1,313.65 metros cuadrados techados y con espacios libres para realizar transacciones mayoristas de compra y venta, así como otras actividades tales como, clasificación, empaque y limpieza de productos, conservación, procesamiento primario, venta de insumos e información de precios y mercados.

En dicho centro se instalarán los equipos necesarios y suficientes para realizar las actividades antes señaladas. Dentro de estos equipos se pueden enumerar los siguientes:

- Almacén de ambiente controlado para conservación temporal.
- Sistema de lavado, clasificación y empaque de productos.
- Maquinarias para dar servicios de procesamientos primarios tales como desgranadoras de maíz, trilladoras de habichuelas y mezcladora de alimentos para animales.
- Balanzas y otros equipos de medición.

La concepción de este centro está basada en el criterio de la integración de servicios de comercialización en una sola unidad operativa manejada por los propios beneficiarios.

El centro será financiado a las agrupaciones de agricultores interesados y será manejada con un criterio empresarial. Cada servicio será vendido a los usuarios a fin de que éste sea autosuficiente financieramente.

III. LOCALIZACION

El centro será ubicado en la parte baja de la cuenca en la carretera de salida a la ciudad de Santo Domingo. Existen varios espacios libres dedicados a la agricultura, los cuales pueden ser comprados a sus propietarios.

IV. OBJETIVOS

Incrementar el margen neto de ganancia de los agricultores de la zona a través de lograr una mayor eficiencia en los mecanismos operativos del sistema de comercialización.

V. BENEFICIARIOS

Los productores organizados en la zona del proyecto, principalmente los pequeños y medianos agricultores. Los beneficiarios directos y responsables del proyecto serán escogidos dentro de las 30 organizaciones a ser seleccionadas para participar en las actividades del subproyecto.

VI. JUSTIFICACION

Los agricultores de la zona venden sus productos y compran sus insumos de manera individual y en pequeños volúmenes, perdiendo las ventajas comparativas de las economías de escala; permitiendo además por esta forma de comercialización, una distorsión en el proceso de formación de precios, siendo éste manipulado por los agentes de intermediación, que son quienes fijan los precios de compra de los productos y de venta de los insumos.

En la zona no existen las infraestructuras básicas de comercialización donde los agricultores puedan realizar transacciones en forma organizada; los mercados existentes en la zona se encuentran congestionados, hacinados y con una forma de operación caótica.

Se ha determinado que los productores de la zona tienen un bajo porcentaje de participación en el margen del precio final del producto pagado por el consumidor, debido básicamente a la poca agregación de valor a la producción a nivel local.

Esta situación crea las condiciones para que los productores obtengan una baja rentabilidad en sus operaciones.

El proyecto permitiría entre otros aspectos los siguientes:

- a) Coordinar y organizar la oferta de productos, creando volúmenes de éstos;
- b) Una información permanente de los precios y oportunidades de mercados, que permitiría una transparencia de los precios;
- c) Disminuir la dependencia del intermediario, al aumentar su capacidad de negociación en base a la creación de volúmenes y la información de precios;
- d) Agregación de valor del producto a nivel zonal, a través de la participación en algunas funciones de comercialización tales como:
 - Clasificación,
 - Limpieza
 - Empaque
 - Transformación primaria
 - Almacenamiento temporal y

- Preparación de productos para mercados específicos (local e internacional).

VII. COSTOS

El proyecto tiene un costo de US\$399,248.41 dividido en tres partes; US\$309,969.49 para infraestructura, US\$67,058.96 para maquinarias y equipos y US\$22,200 para gastos operativos primer año. (Ver cuadros anexos).

Resumen de Costos

| | |
|----------------------------------|------------------------|
| Edificación | US\$ 309,969.45 |
| Equipos | US\$ 67,058.96 |
| Sub-Total | US\$ 377,048.41 |
| Costos de operación un año | US\$ 22,200.00 |
| T O T A L | US\$ 399,248.41 |

VIII. PLANOS DE LA CENTRAL DE SERVICIOS PARA PRODUCTORES ORGANIZADOS

- a) Planta dimensionada, escala 1:100
- b) Elevaciones

PRESUPUESTO EDIFICACION

| PARTIDA | UNIDAD | CANTIDAD | P.U. | VALOR | SUB-TOTAL |
|------------------------------------|--------|----------|-----------|-----------|-----------|
| 1. Reconocimiento del Solar | | | | | |
| a) Estudio Topografico y Replanteo | PA | | 734.78 | 734.78 | 734.78 |
| 2. Movimiento de Tierra | | | | | |
| a) Remocion y Bote Capa Vegetal | M3 | 801.00 | 4.40 | 3,524.40 | |
| b) Excavacion de Cimientos | M3 | 171.91 | 7.84 | 1,347.77 | |
| c) Relleno Compactado | M3 | 679.40 | 13.79 | 9,368.93 | 14,241.10 |
| 3. Hormigon Armado en: | | | | | |
| a) Zapata de Muros y Columnas | M3 | 59.82 | 73.20 | 4,378.82 | |
| b) Columnas | M3 | 8.60 | 245.83 | 2,114.14 | |
| c) Vigas | M3 | 16.96 | 181.99 | 3,086.55 | 9,579.51 |
| 4. Muros de: | | | | | |
| a) Bloques de 20 Cms. | M2 | 226.93 | 16.39 | 3,719.38 | |
| b) Bloques de 15 Cms. | M2 | 1,257.06 | 11.49 | 14,443.62 | 18,163.00 |
| 5. Pañetes | | | | | |
| a) En Muros y Techos | M2 | 2,891.24 | 2.32 | 6,707.68 | |
| b) Cantos | ML | 1,879.31 | 1.54 | 2,894.14 | 9,601.81 |
| 6. Techos | | | | | |
| a) Estructura Metalica | PA | | 30,042.00 | 30,042.00 | |
| b) Techo de Aluzinc | PA | | 17,652.82 | 17,652.82 | |
| c) Columnas Metalicas | PA | | 1,420.07 | 1,420.07 | 49,114.89 |
| 7. Desagues | PA | | 528.00 | 528.00 | 528.00 |
| 8. Pisos | | | | | |
| a) Concreto Pulido | M2 | 1,241.21 | 25.00 | 31,030.25 | 31,030.25 |
| 9. Revestimientos | | | | | |
| a) Azulejos | M2 | 94.88 | 24.19 | 2,295.15 | |
| b) Ladrillos | M2 | 15.14 | 23.76 | 359.73 | 2,654.87 |
| 10. Instalacion Sanitaria | | | | | |
| a) Inodoros | U | 6.00 | 90.00 | 540.00 | |
| b) Lavamanos | U | 4.00 | 87.92 | 351.68 | |
| c) Pregaderos | U | 12.00 | 126.80 | 1,521.60 | |
| d) Accesorios | U | 2.00 | 36.00 | 72.00 | |
| e) Desagues de Piso | U | 2.00 | 6.80 | 13.60 | |
| f) Vertederos | U | 2.00 | 36.00 | 72.00 | |
| g) Camaras de Inspeccion | U | 10.00 | 61.96 | 619.60 | |
| h) Tuberias y Piezas | PA | | 360.00 | 360.00 | |
| i) Obra de Mano Plomeros | PA | | 448.00 | 448.00 | |
| j) Excavacion Tuberias | PA | | 74.00 | 74.00 | |
| k) Cisterna + Caseta | PA | | 2,258.43 | 2,258.43 | |
| l) Bomba + Tanque | PA | | 601.92 | 601.92 | 6,932.83 |
| 11. Topes de Granito | M2 | 95.26 | 68.82 | 6,555.79 | 6,555.79 |

Continuación PRBSUPUESTO EDIFICACION

| PARTIDA | UNIDAD | CANTIDAD | P.U. | VALOR | SUB-TOTAL |
|------------------------------|--------|----------|----------|------------|------------|
| 12. Instalacion Electrica | | | | | |
| a) Acometida Electrica | PA | | 324.96 | 324.96 | |
| b) Zocalo de Contador | PA | | 128.00 | 128.00 | |
| c) Paneles Electricos | PA | | 466.00 | 466.00 | |
| d) Alimentadores Electricos | PA | | 614.00 | 614.00 | 1,532.96 |
| e) Salidas Electricas: | | | | | |
| - Luces de Techo | U | 108.00 | 10.04 | 1,084.32 | |
| - Luces de Pared | U | 14.00 | 9.22 | 129.08 | |
| - Interruptores Sencillos | U | 14.00 | 9.46 | 132.44 | |
| - Interruptores Dobles | U | 28.00 | 11.30 | 316.40 | |
| - Interruptores Triples | U | 2.00 | 13.50 | 27.00 | |
| - Tomacorrientes Dobles 110 | U | 44.00 | 10.89 | 479.16 | |
| - Tomacorrientes 220 V | U | 1.00 | 23.90 | 23.90 | |
| f) Sistema Telefonico | PA | | 69.20 | 69.20 | 2,261.50 |
| 13. Portaje | | | | | |
| a) De Pino Colonial | P2 | 129.12 | 5.65 | 729.53 | |
| b) De Pino Plegable | P2 | 827.98 | 5.11 | 4,230.98 | |
| c) De Hierro | P2 | 211.22 | 3.60 | 760.39 | 5,720.90 |
| 17. Pintura | | | | | |
| a) Exterior e Interior | M2 | 3,469.49 | 0.98 | 3,400.10 | 3,400.10 |
| 18. Miscelaneos | | | | | |
| a) Domo Acrilico | PA | | 2,044.00 | 2,044.00 | |
| b) Rejas de Hierro | M2 | 241.20 | 34.00 | 8,200.80 | |
| c) Limpieza Final | PA | | 240.00 | 240.00 | 10,484.80 |
| Sub-Total General | | | | | 172,537.10 |
| 19. Gastos Generales | | | | | |
| a) Caseta | PA | | 400.00 | 400.00 | |
| b) Guarda-Almacen | HBSBS | 6.00 | 112.00 | 672.00 | |
| c) Sereno | HBSBS | 6.00 | 112.00 | 672.00 | |
| d) Maestro | HBSBS | 6.00 | 320.00 | 1,920.00 | |
| e) Seguro Social y Accidente | % | 4.50 | | 3,402.26 | |
| f) Gastos de Administracion | % | 4.00 | | 7,468.67 | |
| g) Transporte | % | 4.00 | | 7,468.67 | |
| h) Consumo de Agua | PA | | 240.00 | 240.00 | |
| i) Direccion Tecnica | % | 10.00 | | 19,671.68 | 45,915.28 |
| Total General | | | | 218,452.38 | 390,989.49 |

ANALISIS DE COSTOS EN US\$

| PARTIDA | UNIDAD | CANTIDAD | P.U. | VALOR |
|-------------------------|--------|----------|-------|-------|
| Hormigon 1:3:5 | | | 0.00 | 0.00 |
| Cemento | FDA | 7.00 | 3.84 | 26.88 |
| Arena Gruesa | M3 | 0.524 | 15.28 | 8.01 |
| Grava | M3 | 0.86 | 15.28 | 13.14 |
| Agua | GLS | 60.00 | 0.01 | 0.58 |
| Total/M3 | | | | 48.60 |
| Hormigon 1:2:4 | | | | |
| Cemento | FDA | 8.23 | 3.84 | 31.60 |
| Arena Gruesa | M3 | 0.449 | 15.28 | 6.86 |
| Grava | M3 | 0.88 | 15.28 | 13.45 |
| Agua | GLS | 60.00 | 0.01 | 0.58 |
| Total/M3 | | | | 52.49 |
| Mezcla 1:3 (En Bloques) | | | | |
| Cemento | FDA | 11.77 | 3.84 | 45.20 |
| Arena Gruesa | M3 | 1.02 | 15.28 | 15.59 |
| Agua | GLS | 50.00 | 0.01 | 0.48 |
| Total/M3 | | | | 61.26 |
| Mezcla 1:4 (En Bloques) | | | | |
| Cemento | FDA | 8.83 | 3.84 | 33.91 |
| Arena Gruesa | M3 | 1.02 | 15.28 | 15.59 |
| Agua | GLS | 40.00 | 0.01 | 0.38 |
| Total/M3 | | | | 49.88 |
| Mezcla 1:3 (En Pañetes) | | | | |
| Rendimiento: 60 M2/M3 | | | | |
| Cemento | FDA | 11.77 | 3.84 | 45.20 |
| Cal | FDA | 1.50 | 3.20 | 4.80 |
| Arena Fina | M3 | 1.03 | 17.60 | 18.13 |
| Agua | GLS | 70.00 | 0.01 | 0.67 |
| Total/M3 | | | | 68.80 |
| Mezcla 1:4 (En Pañetes) | | | | |
| Rendimiento: 60 M2/M3 | | | | |
| Cemento | FDA | 8.83 | 3.84 | 33.91 |
| Cal | FDA | 1.50 | 3.20 | 4.80 |
| Arena Fina | M3 | 1.03 | 17.60 | 18.13 |
| Agua | GLS | 55.00 | 0.01 | 0.53 |
| Total/M3 | | | | 57.36 |
| Mortero Bastador 1:1:6 | | | | |
| (En Pañetes) | | | | |
| Cemento | FDA | 5.70 | 3.84 | 21.89 |
| Cal | FDA | 5.70 | 3.20 | 18.24 |
| Arena Fina | M3 | 1.00 | 17.60 | 17.60 |
| Agua | GLS | 60.00 | 0.01 | 0.58 |
| Total/M3 | | | | 58.30 |

Pág.2 Continuación ANALISIS DE COSTOS

| PARTIDA | UNIDAD | CANTIDAD | P.U. | VALOR |
|--|--------|----------|-------|-------|
| Mortero Bastador 1:1:8 (En Pañetes) | | | | |
| Cemento | FDA | 4.32 | 3.84 | 16.59 |
| Cal | FDA | 4.32 | 3.20 | 13.82 |
| Arena Fina | M3 | 1.00 | 17.60 | 17.60 |
| Agua | GLS | 60.00 | 0.01 | 0.58 |
| Total/M3 | | | | 48.59 |
| Relleno de Caliche Abundamiento: 0.30 | | | | |
| Suministro | M3 | 1.30 | 10.24 | 13.31 |
| Desperdicios: 3% | PA | | 0.40 | 0.16 |
| Total/M3 | | | | 13.47 |
| Bloques de 10 cm. | | | | |
| Suministro | U | 13.00 | 0.48 | 6.24 |
| Hormigón 1:3:5 | M3 | 0.009 | 48.60 | 0.44 |
| Mezcla 1:3 | M3 | 0.0208 | 61.26 | 1.27 |
| Acero 0 1/4" | QQ | 0.024 | 24.74 | 1.19 |
| Alambre | LB | 0.048 | 0.60 | 0.03 |
| Andamios | PA | | 0.36 | 0.16 |
| Colocacion | U | 13.00 | 0.17 | 2.18 |
| Total/M2 | | | | 11.51 |
| Bloques de 15 cm. | | | | |
| Suministro | U | 13.00 | 0.46 | 6.03 |
| Hormigón 1:3:5 | M3 | 0.0204 | 48.60 | 0.99 |
| Mezcla 1:3 | M3 | 0.0312 | 61.26 | 1.91 |
| Acero 0 3/8" | QQ | 0.024 | 21.48 | 0.52 |
| Alambre | LB | 0.048 | 0.60 | 0.03 |
| Andamios | PA | | 0.36 | 0.36 |
| Colocacion | U | 13.00 | 0.13 | 1.65 |
| Total/M2 | | | | 11.49 |
| Bloques de 20 cm. | | | | |
| Suministro | U | 13.00 | 0.76 | 9.84 |
| Hormigón 1:3:5 | M3 | 0.0306 | 48.60 | 1.49 |
| Mezcla 1:3 | M3 | 0.039 | 61.26 | 2.39 |
| Acero 0 3/8" | QQ | 0.024 | 21.48 | 0.52 |
| Alambre | LB | 0.048 | 0.60 | 0.03 |
| Andamios | PA | | 0.36 | 0.36 |
| Colocacion | U | 13.00 | 0.14 | 1.78 |
| Total/M3 | | | | 16.39 |
| Calados 15x15x15 | | | | |
| Suministro | U | 42.00 | 0.29 | 12.33 |
| Mezcla 1:3 | M3 | 0.02 | 61.26 | 1.21 |
| Andamios | PA | | 0.36 | 0.36 |
| Colocacion | M2 | 42.00 | 0.30 | 12.67 |
| Total/M2 | | | | 26.57 |

Pág.3 Continuación ANALISIS DE COSTOS

| PARTIDA | UNIDAD | CANTIDAD | P.U. | VALOR |
|--|--------|----------|-------|--------|
| Pañetes | | | | |
| Mezcla 1:3 | M3 | 0.02 | 68.80 | 1.38 |
| Andamios | PA | | 0.36 | 0.36 |
| Reglas | PA | | 0.06 | 0.06 |
| Obra de Mano | M2 | 1.00 | 0.53 | 0.53 |
| Total/M2 | | | | 2.32 |
| Careteo | | | | |
| Rendimiento: 100M2/M3 | | | | |
| Mezcla 1:3 | M3 | 1.00 | 68.80 | 68.80 |
| Obra de Mano | M2 | 100.00 | 0.34 | 33.60 |
| Total | | | | 102.40 |
| Total/M2 | | | | 1.02 |
| Repello | | | | |
| Unidad: 66.67 M2 | | | | |
| Espesor: 0.015 M (1 Capa) | | | | |
| Rend.: 33.3M2/M3 (2 Capas) | | | | |
| Mezcla 1:3 | M3 | 1.30 | 68.80 | 89.44 |
| Andamios | P2 | 2.20 | 1.01 | 2.22 |
| Reglas | PA | | 0.00 | 3.79 |
| Obra de Mano | M2 | 66.67 | 5.98 | 78.40 |
| Total | | | | 173.84 |
| Total/M2 | | | | 2.61 |
| Cantos | | | | |
| Mezcla 1:3 | M3 | 0.0028 | 68.80 | 0.19 |
| Andamios | PA | | 0.36 | 0.36 |
| Reglas | PA | | 0.37 | 0.37 |
| Obra de Mano | ML | 1.00 | 0.62 | 0.62 |
| Total/ML | | | | 1.54 |
| Fino de Mezcla (En Techo Plano) | | | | |
| Mezcla 1:3 | M3 | 0.04 | 61.26 | 2.45 |
| Subida Materiales | PA | | 0.70 | 0.70 |
| Obra de Mano | M2 | 1.00 | 0.93 | 0.93 |
| Reglas (110 Usos) | P2 | 0.333 | 1.70 | 0.56 |
| Total/M3 | | | | 4.64 |
| Fino de Mezcla (En Techo Inclinado) | | | | |
| Mezcla 1:3 | M3 | 0.02 | 61.26 | 1.23 |
| Subida Materiales | PA | | 0.46 | 0.46 |
| Obra de Mano | M2 | 1 | 0.65 | 0.65 |
| Reglas (110 Usos) | P2 | 0.333 | 1.70 | 0.56 |
| Total/M2 | | | | 2.90 |

Pág.4 Continuación ANALISIS DE COSTOS

| PARTIDA | UNIDAD | CANTIDAD | P.U. | VALOR |
|----------------------|--------|----------|--------|-------|
| Zabaletas | | | | |
| Mezcla 1:3 | M3 | 0.008 | 61.26 | 0.49 |
| Subida Materiales | PA | | 0.12 | 0.12 |
| Obra de Mano | ML | 1.00 | 0.65 | 0.65 |
| Total/ML | | | | 1.25 |
| Ceramica Criolla | | | | |
| Suministro | U | 34.00 | 0.45 | 15.42 |
| Mezcla 1:3 | M3 | 0.01 | 61.26 | 0.61 |
| Cemento Blanco | FDA | 0.03 | 13.46 | 0.40 |
| Chasos | U | 5.00 | 0.06 | 0.30 |
| Obra de Mano | M2 | 1.00 | 7.45 | 7.45 |
| Total/M2 | | | | 24.19 |
| Mosaicos Corrientes | | | | |
| Suministro | U | 16.00 | 0.50 | 8.00 |
| Mezcla 1:3 | M3 | 0.03 | 701.26 | 1.84 |
| Derretido Cemento | FDA | 0.0344 | 13.46 | 0.46 |
| Corte de Chasos | U | 3.00 | 0.06 | 0.18 |
| Obra de Mano | M2 | 1.00 | 1.54 | 1.54 |
| Total/M2 | | | | 12.02 |
| Zocalos Corrientes | | | | |
| Suministro | M1 | 1.00 | 2.76 | 2.76 |
| Mezcla 1:3 | M3 | 0.00 | 61.26 | 0.13 |
| Derretido Cemento | PA | | 0.10 | 0.10 |
| Chasos | PA | | 0.13 | 0.13 |
| Obra de Mano | U | 4.00 | 0.15 | 0.60 |
| Total/ML | | | | 3.72 |
| Mosaicos de Granito | | | | |
| 25 x 25 - Fondo Gris | | | | |
| Suministro | U | 17.60 | 0.73 | 12.77 |
| Mezcla 1:3 | M3 | 0.03 | 61.26 | 1.84 |
| Derretido Cemento | FDA | 0.0344 | 13.46 | 0.46 |
| Corte de Chasos | U | 3.00 | 0.21 | 0.63 |
| Pulido | M2 | 1.00 | 4.24 | 4.24 |
| Obra de Mano | M2 | 1.00 | 1.54 | 1.54 |
| Total/M2 | | | | 21.49 |
| Zocalos de Granito | | | | |
| Suministro | M1 | 1.00 | 1.94 | 1.94 |
| Mezcla 1:3 | M3 | 0.0014 | 61.26 | 0.09 |
| Derretido Cemento | PA | | 0.10 | 0.10 |
| Chasos | PA | | 0.13 | 0.13 |
| Obra de Mano | M1 | 1.00 | 0.60 | 0.60 |
| Total/ML | | | | 2.86 |

Pág. 5 Continuación ANALISIS DE COSTOS

| PARTIDA | UNIDAD | CANTIDAD | P.U. | VALOR |
|----------------------------|--------|----------|-------|--------|
| Piso de Ceramica 20 x 20 | | | | |
| Sobre Piso de Concreto | | | | |
| Suministro | U | 27.50 | 0.55 | 15.11 |
| Mezcla 1:3 | M3 | 0.03 | 61.26 | 1.84 |
| Derretido Cemento | FDA | 0.033 | 13.46 | 0.44 |
| Corte de Chasos | U | 3.00 | 0.10 | 0.30 |
| Obra de Mano | M2 | 1.00 | 7.45 | 7.45 |
| Total/M2 | | | | 25.14 |
| Zocalos de Granito | | | | |
| Suministro | M1 | 1.00 | 3.40 | 3.40 |
| Mezcla 1:3 | M3 | 0.0014 | 68.80 | 0.10 |
| Derretido Cemento | PA | | 0.10 | 0.10 |
| Chasos | PA | | 0.14 | 0.14 |
| Obra de Mano | M1 | 1.00 | 0.60 | 0.60 |
| Total/M2 | | | | 4.33 |
| Puertas de Pino Apaneladas | | | | |
| Suministro Puerta | P2 | 20.34 | 3.20 | 65.09 |
| Suministro Marco | PL | 16.73 | 1.16 | 19.41 |
| Cerradura | U | 1.00 | 12.40 | 12.40 |
| Bisagras | U | 3.00 | 1.32 | 3.96 |
| Tornillos y Tarugos | PA | | 1.36 | 1.36 |
| Obra de Mano | U | 1.00 | 12.80 | 12.80 |
| Total | | | | 115.02 |
| Total/P2 | | | | 5.65 |
| Puertas de Pino Plegables | | | | |
| Suministro Puerta | P2 | 43.58 | 3.60 | 156.89 |
| Suministro Marco | PL | 18.70 | 1.16 | 21.69 |
| Cerrajería | PA | | 12.40 | 12.40 |
| Bisagras | U | 10.00 | 1.76 | 17.60 |
| Tornillos y Tarugos | PA | | 1.36 | 1.36 |
| Obra de Mano | PA | | 12.80 | 12.80 |
| Total | | | | 222.74 |
| Total/P2 | | | | 5.11 |
| Puertas Francesas de Pino | | | | |
| Suministro Puerta | P2 | 20.34 | 3.20 | 65.09 |
| Suministro Marco | PL | 16.73 | 1.16 | 19.41 |
| Cerradura | U | 1.00 | 12.40 | 12.40 |
| Bisagras | U | 3.00 | 1.32 | 3.96 |
| Tornillos y Tarugos | PA | | 1.36 | 1.36 |
| Obra de Mano | U | 1.00 | 15.60 | 15.60 |
| Total | | | | 117.82 |
| Total/P2 | | | | 5.79 |

Pág. 6 Continuación ANALISIS DE COSTOS

| PARTIDA | UNIDAD | CANTIDAD | P.U. | VALOR |
|---------------------------------|--------|----------|-------|--------|
| Puertas de Caoba | | | | |
| Suministro Puerta | P2 | 20.34 | 10.80 | 219.67 |
| Suministro Marco | PL | 16.73 | 3.52 | 58.89 |
| Cerradura | U | 1.00 | 27.20 | 27.20 |
| Bisagras | U | 3.00 | 1.32 | 3.96 |
| Tornillos y Tarugos | PA | | 1.36 | 1.36 |
| Obra de Mano | U | 1.00 | 12.80 | 12.80 |
| Total | | | | 323.88 |
| Total/P2 | | | | 15.92 |
| Puertas de Plywood | | | | |
| Suministro Puerta | P2 | 18.08 | 1.76 | 31.82 |
| Suministro Marco | PL | 16.40 | 1.16 | 19.02 |
| Cerradura | U | 1.00 | 12.40 | 12.40 |
| Bisagras | U | 3.00 | 1.32 | 3.96 |
| Tornillos y Tarugos | PA | | 1.36 | 1.36 |
| Obra de Mano | U | 1.00 | 12.80 | 12.80 |
| Total | | | | 81.37 |
| Total/M2 | | | | 4.50 |
| Puertas de Plywood (Sanitarios) | | | | |
| Suministro Puerta | P2 | 10.54 | 1.76 | 18.55 |
| Suministro Marco | PL | 9.18 | 1.16 | 10.65 |
| Pestillo | U | 1.00 | 2.80 | 2.80 |
| Bisagras | U | 2.00 | 1.32 | 2.64 |
| Tornillos y Tarugos | PA | | 0.72 | 0.72 |
| Obra de Mano | U | 1.00 | 6.40 | 6.40 |
| Total | | | | 41.76 |
| Total/P2 | | | | 396.16 |
| Puertas de Pino y Vidrio | | | | |
| Suministro Puerta | P2 | 20.34 | 3.20 | 65.90 |
| Suministro Vidrio | P2 | 10.08 | 3.60 | 36.29 |
| Suministro Marco | PL | 16.73 | 1.16 | 19.41 |
| Cerradura | U | 1.00 | 3.00 | 3.00 |
| Bisagras | U | 3.00 | 1.32 | 3.96 |
| Tornillos y Tarugos | PA | | 1.36 | 1.36 |
| Obra de Mano | U | 1.00 | 12.80 | 12.80 |
| Total | | | | 141.90 |
| Total/P2 | | | | 6.98 |
| Ventanas de Pino y Vidrio | | | | |
| Suministro Ventana | P2 | 12.59 | 3.20 | 40.29 |
| Suministro Vidrio | P2 | 6.72 | 3.20 | 21.50 |
| Suministro Marco | PL | 14.43 | 1.16 | 16.74 |
| Pestillo | U | 2.00 | 2.80 | 5.60 |
| Bisagras | U | 2.00 | 1.32 | 2.64 |
| Tornillos y Tarugos | PA | | 1.36 | 1.36 |
| Obra de Mano | U | 1.00 | 12.00 | 12.00 |
| Total | | | | 100.13 |
| Total/P2 | | | | 7.95 |

Pág. 7 Continuación ANALISIS DE COSTOS

| PARTIDA | UNIDAD | CANTIDAD | P.U. | VALOR |
|-----------------------------|--------|----------|-------|--------|
| Ventanas Francesas de Pino | | | | |
| Suministro Ventana | P2 | 12.59 | 3.20 | 40.29 |
| Suministro Marco | PL | 14.43 | 1.16 | 16.74 |
| Tornillos y Tarugos | PA | | 1.36 | 1.36 |
| Obra de Mano | U | 1.00 | 16.00 | 16.00 |
| Total | | | | 74.39 |
| Total/P2 | | | | 5.91 |
| Ventanas Francesas Caoba | | | | |
| Suministro Ventana | P2 | 12.59 | 10.80 | 135.97 |
| Suministro Marco | PL | 14.43 | 3.52 | 50.79 |
| Tornillos y Tarugos | PA | | 1.36 | 1.36 |
| Obra de Mano | U | 1.00 | 16.00 | 16.00 |
| Total | | | | 204.13 |
| Total/P2 | | | | 16.21 |
| Pintura de Agua (Acrilica) | | | | |
| Rendimiento: 15 M2/GL | | | | |
| Sumnistro | GL | 1.00 | 8.30 | 8.30 |
| Desperd. y Retoques 20% | PA | | 1.66 | 1.66 |
| Obra de Mano (2 manos) | M2 | 15.00 | 0.31 | 4.68 |
| Total | | | | 14.64 |
| Total/M2 | | | | 0.98 |
| Pintura de Agua (Emulsion) | | | | |
| Rendimiento: 15 M2/GL | | | | |
| Sumnistro | GL | 1.00 | 6.80 | 6.80 |
| Desperd. y Retoques 20% | PA | | 1.36 | 1.36 |
| Obra de Mano (2 manos) | M2 | 15.00 | 0.31 | 4.68 |
| Total | | | | 12.84 |
| Total/M2 | | | | 0.86 |
| Pintura de Agua (Economica) | | | | |
| Rendimiento: 15 M2/GL | | | | |
| Sumnistro | GL | 1.00 | 5.34 | 5.34 |
| Desperd. y Retoques 20% | PA | | 1.07 | 1.07 |
| Obra de Mano (2 manos) | M2 | 15.00 | 0.31 | 4.68 |
| Total | | | | 11.09 |
| Total/M2 | | | | 0.74 |
| Pintura de Aceite | | | | |
| Mantenimiento | | | | |
| Rendimiento: 14 M2/GL | | | | |
| Sumnistro | GL | 1.00 | 11.58 | 11.58 |
| Desperd. y Retoques 5% | PA | | 2.32 | 2.32 |
| Aguarras | GL | 0.125 | 3.60 | 0.45 |
| Obra de Mano (2 manos) | M2 | 14.00 | 0.38 | 5.88 |
| Total | | | | 19.72 |
| Total/M2 | | | | 1.41 |

Pág. 8 Continuación ANALISIS DE COSTOS

| PARTIDA | UNIDAD | CANTIDAD | P.U. | VALOR |
|---------------------|--------|----------|-------|--------|
| Zapatas de Muros | | | | |
| Hormigon 1:3:5 | M3 | 0.1243 | 48.60 | 6.04 |
| Acero 3/8" | QQ | 0.062 | 21.48 | 1.33 |
| Alambre | L | 0.124 | 0.60 | 0.07 |
| Obra de Mano Acero | QQ | 0.062 | 3.09 | 0.19 |
| Ligado y Vaciado | M3 | 0.1243 | 11.76 | 1.46 |
| Total | | | | 9.10 |
| Total/M3 | | | | 73.23 |
| Total/Ml | | | | |
| Columnas | | | | |
| Hormigon 1:2:4 | M3 | 1.00 | 52.49 | 52.49 |
| Vaciado | M3 | 1.00 | 11.76 | 11.76 |
| Acero | QQ | 5.78 | 21.46 | 124.04 |
| Alambre | LB | 11.56 | 0.60 | 6.94 |
| Madera (Todo Costo) | ML | 16.00 | 5.20 | 83.20 |
| Obra de Mano Acero | QQ | 5.78 | 3.09 | 17.85 |
| Total/M3 | | | | 296.27 |
| Vigas | | | | |
| Hormigon 1:2:4 | M3 | 1.00 | 52.49 | 52.49 |
| Vaciado | M3 | 1.00 | 11.76 | 11.76 |
| Acero | QQ | 2.83 | 21.46 | 60.73 |
| Alambre | LB | 5.66 | 0.60 | 3.40 |
| Madera (Todo Costo) | ML | 11.90 | 3.77 | 44.88 |
| Obra de Mano Acero | QQ | 2.83 | 3.09 | 8.74 |
| Total/M3 | | | | 181.99 |
| | | | | 20.99 |
| Dinteles (15 x 42) | | | | |
| Hormigon 1:2:4 | M3 | 1.00 | 52.49 | 52.49 |
| Vaciado | M3 | 1.00 | 11.04 | 11.04 |
| Acero | QQ | 2.15 | 21.46 | 46.14 |
| Alambre | LB | 4.30 | 0.60 | 2.58 |
| Madera (Todo Costo) | ML | 15.87 | 3.77 | 59.85 |
| Obra de Mano Acero | QQ | 2.15 | 3.09 | 6.64 |
| Total/M3 | | | | 178.73 |
| | | | | 12.93 |
| Losas | | | | |
| Hormigon 1:2:4 | M3 | 1.00 | 52.49 | 52.49 |
| Vaciado | M3 | 1.00 | 11.04 | 11.04 |
| Acero | QQ | 1.95 | 21.46 | 41.85 |
| Alambre | LB | 3.90 | 0.60 | 2.34 |
| Madera (Todo Costo) | P2 | 89.63 | 0.85 | 76.01 |
| Obra de Mano Acero | QQ | 1.95 | 3.09 | 6.02 |
| Total/M3 | | | | 189.74 |

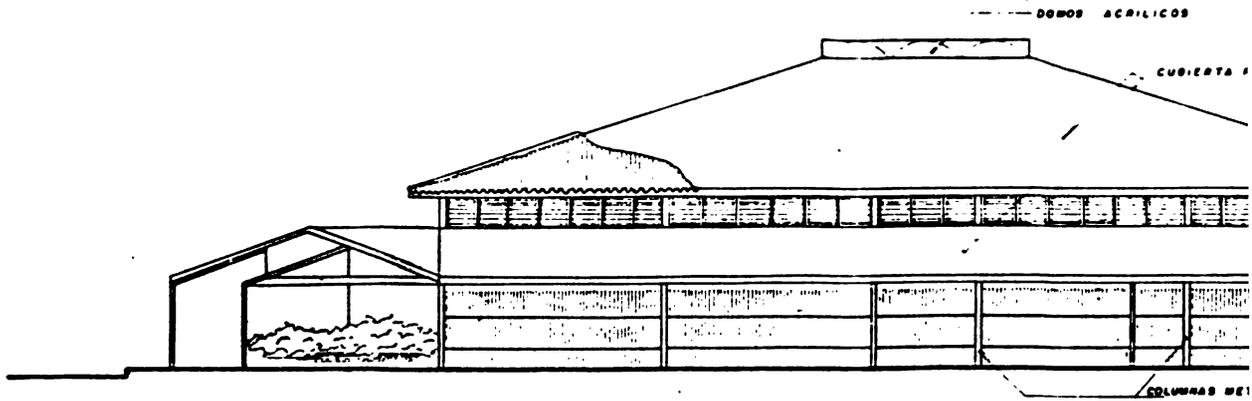
Pág. 9 Continuación ANALISIS DE COSTOS

| PARTIDA | UNIDAD | CANTIDAD | P.U. | VALOR |
|-------------------------|--------|----------|-------|--------|
| Rampa Escalera | | | | |
| Hormigon 1:2:4 | M3 | 1.00 | 52.49 | 52.49 |
| Vaciado | M3 | 1.00 | 11.04 | 11.04 |
| Acero | QQ | 2.20 | 21.46 | 47.21 |
| Alambre | LB | 4.40 | 0.60 | 2.64 |
| Madera (Todo Costo) | PA | | 20.00 | 20.00 |
| Obra de Mano Acero | QQ | 2.00 | 3.09 | 6.18 |
| Total/M3 | | | | 139.55 |
| Aceras | | | | |
| Hormigón 1:3:5 | M3 | 0.10 | 48.60 | 4.86 |
| Mezcla 1:3 | M3 | 0.02 | 61.26 | 1.23 |
| Reglas | P2 | 0.22 | 1.70 | 0.37 |
| Cantos | ML | 2.00 | 1.31 | 2.62 |
| Obra de Mano | M2 | 1.00 | 1.42 | 1.42 |
| Total/M2 | | | | 10.51 |
| Pisos de Almacen (0.15) | | | | |
| Hormigón 1:3:5 | M3 | 0.15 | 48.58 | 7.29 |
| Mezcla 1:3 | M3 | 0.22 | 61.26 | 13.48 |
| Cantos | ML | 2.00 | 1.31 | 2.62 |
| Obra de Mano | M2 | 1.00 | 1.61 | 1.61 |
| Total/M2 | | | | 25.00 |
| Fino de Pisos | | | | |
| Mezcla 1:3 | M3 | 0.02 | 61.26 | 1.23 |
| Reglas | P2 | 0.22 | 1.70 | 0.37 |
| Cantos | ML | 2.00 | 1.31 | 2.62 |
| Obra de Mano | M2 | 1.00 | 1.20 | 1.20 |
| Total/M2 | | | | 5.42 |
| Piso Losetas Barro | | | | |
| Sumnistro | U | 73.50 | 0.10 | 7.59 |
| Mezcla 1:3 | M3 | 0.0315 | 61.26 | 1.93 |
| Derretido | LB | 12.10 | 0.12 | 1.40 |
| Chasos | U | 3.00 | 0.21 | 0.63 |
| Obra de Mano | M2 | 1.00 | 6.17 | 6.17 |
| Total/M2 | | | | 17.72 |
| Zocalos de Barro | | | | |
| Sumnistro | ML | 1.00 | 0.75 | 0.75 |
| Mezcla 1:3 | M3 | 0.0014 | 61.26 | 0.09 |
| Derretido | PA | | 0.01 | 0.01 |
| Chasos | PA | | 0.13 | 0.13 |
| Obra de Mano | ML | 1.00 | 0.60 | 0.60 |
| Total/M1 | | | | 1.58 |

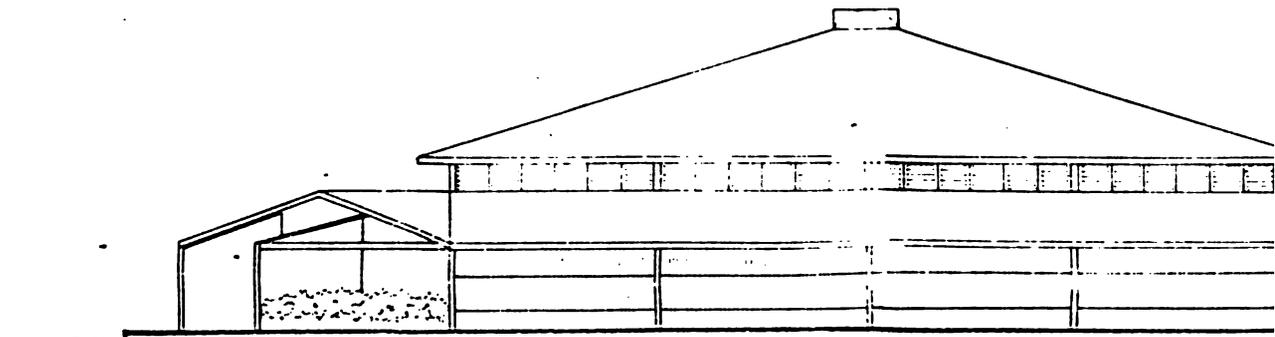
Pág. 10 Continuación ANALISIS DE COSTOS

| PARTIDA | UNIDAD | CANTIDAD | P.U. | VALOR |
|-------------------------|--------|----------|-------|-------|
| Revestimiento Ladrillos | | | | |
| Sumnistro | U | 42.00 | 0.23 | 9.81 |
| Mezcla 1:3 | M3 | 0.032 | 61.26 | 1.96 |
| Derretido | B | 4.95 | 0.96 | 4.75 |
| Chasos | U | 3.00 | 0.30 | 0.89 |
| Obra de Mano | U | 42.00 | 0.15 | 6.35 |
| Total/M21 | | | | 23.76 |





ELEVACION OESTE.



PERFIL DE PROYECTO PARA LA PRODUCCION DE QUESO

I. ANTECEDENTES

Uno de los resultados de la caracterización de la zona del proyecto fue la existencia de un sistema de pequeñas industrias artesanales operadas a nivel familiar. Las más relevante de este tipo de microempresas son las fábricas de quesos de Pedro Corto y Punta Caña.

La producción de queso en las mencionadas comunidades están unidas a la tradición familiar de las mismas. Las fórmulas para elaborar los productos derivados de la leche han ido pasando de padres a hijos, de generación a generación; se dice que los primeros fabricantes fueron emigrantes italianos que se asentaron en la zona. Su proceso de elaboración es aparentemente simple, pero existen secretos prácticos que pertenecen a cada fabricante o familia, quienes tratan de mantener cierto "standard de calidad" para proteger su nombre.

En Punta Caña y sus alrededores existen 22 pequeñas fábricas de queso. Dichas fábricas no tienen infraestructuras propias, pues funcionan en la misma vivienda campesina y su mano de obra la componen los miembros de la familia, encabezados por la madre. El padre solo sirve como elemento de apoyo a la pequeña industria.

Las fábricas de quesos artesanales presentan frecuentemente un modelo de integración vertical de mercado. La producción de la leche, el procesamiento y la venta se realiza a través de una sola unidad: La familia.

El producto ya terminado se vende en el mercado de San Juan de la Maguana, éste es transportado en vehículos públicos pagándose una tarifa de RD\$5.00 por quintal y RD\$5.00 de pasaje por la persona que transporta la mercancía. En otro caso algunas familias se han mudado de Punta Caña a San Juan de la Maguana y fabrican el queso allí.

Entre las principales limitaciones en el desarrollo de estas mini empresas está la pequeña escala de producción y dispersión de las unidades, poca higiene en el proceso de fabricación, dificultades en adquirir la materia prima, falta de capital de trabajo, equipo, y alto costo en el transporte del producto final al mercado de San Juan de la Maguana.

Durante la época de sequía noviembre-enero, la leche escasea en la zona, siendo la época crítica en la fabricación del producto. Otras limitaciones son la falta de equipo para conservar el producto y la competencia de una compañía procesadora de la región Nordeste del país.

II. DESCRIPCION DEL PROYECTO

2.1 Características básicas

El proyecto está enmarcado dentro de la categoría de "quesería rural" caracterizada por mantener la filosofía de no montar instalaciones costosas sino utilizar la tecnología apropiada del medio sustituyendo la menor cantidad de mano de obra posible.

Otra de las características básicas del proyecto es la de estar manejada por una organización de mujeres campesinas, con experiencia en la fabricación de queso y otros subproductos de la leche. Estas mujeres serán entrenadas para el uso de las nuevas técnicas a ser incorporadas.

2.2 Dimensión de la planta e infraestructura física

El proyecto contará con una planta con capacidad para procesar dos mil litros diarios de leche ubicada en una edificación de 14 X 18 metros², con cinco ambientes: recepción, elaboración, bodega de maduración, oficina y servicios sanitarios.

La construcción se efectuará en mampostería recubierta de azulejos en la zona del lavaplatos y laboratorio, pisos de cemento endurecido, techos con estructuras metálicas, madera cubierta con asbesto, zinc, cielo raso y paredes pintadas, puertas de madera y metálicas y ventanas de madera¹⁴.

2.3 Tecnología

Sobre los conocimientos básicos para hacer quesos tradicionales, siguiendo el método del CAL (Centro de Adiestramiento Lechero), bajo el modelo de la FAO de auto instrucción, se requiere introducir hábitos de higiene y puntualidad en una cultura campesina que no tiene concepción clara de las medidas de cantidad y tiempo.

- Características de la materia prima

La leche debe ser obtenida mediante un ordeño manual matutino, que comprende amamantar al ternero con los primeros y últimos chorros de la leche en el mismo lugar.

La leche es llevada en tarros, transportada por motores, animales de carga, a pie hasta la quesería desde las 6:30 A.M. se procede a la fabricación de los distintos tipos de quesos para lo cual se utiliza la tina de doble pared.

- Descripción del proceso

En las queserías se elaboran varios tipos de quesos, fresco, dambo, tipsit, gruyana entre otros.

El sistema de recepción de la leche es el mismo en todos los casos: consiste en pesar la leche de cada productor socio de la cooperativa o asociación, obtener una muestra por lo menos cada 15 días y filtrarla a través de una tela sujeta a la tina de elaboración, donde se vacía toda la leche hasta la capacidad instalada.

Se puede pasteurizar la leche en un caldero con quemadores a gas o en tanque de acero inoxidable rectangular provisto de doble pared (pasteurizador Batch a 63 grados celsius por 30 minutos).

La capacidad inicial de la planta debe ser de 2,000 litros diarios para procesar un mínimo de 600 litros por día, para garantizar la factibilidad.

Los equipos para fabricación de queso han variado, los métodos se han modificado y nuevos tipos de queso han surgido, pero los principios básicos de la quesería son los mismos de siempre.

Las etapas de elaboración del queso son las siguientes:

¹⁴ Ver Diagrama Anexo No.1

- 1.- Recepción de la leche.
- 2.- Preparación de la leche mediante pasteurización y/o maduración.
- 3.- Coagulación de la leche.
- 4.- Corte de la cuajada.
- 5.- Desuerado de la cuajada.
- 6.- Moldeo del queso.
- 7.- Salado del queso.
- 8.- Maduración del queso.

III. LOCALIZACION

La planta será ubicada en la localidad de Punta Caña, lugar próximo a un grupo considerable de pequeños productores de leche de la zona.

IV. OBJETIVOS

Desarrollar una planta para la producción de queso y otros derivados de la leche con los productores de queso artesanal de Punta Caña, a fin de que éstos incrementen la cantidad y calidad del producto y en consecuencia, su nivel de ingreso.

Otro objetivo es desarrollar una capacidad gerencial y técnica en las mujeres incorporadas al proyecto, a fin de que sirvan de ejemplo para la multiplicación de proyectos similares en la zona.

V. BENEFICIARIOS

Asociación de productoras de queso de la comunidad de Punta Caña formada por 22 queserías.

VI. JUSTIFICACION

En los estudios realizados en el área del proyecto, se determinó que en los productos frescos de alta perecibilidad los productores tienen muy poco poder de negociación con los agentes de comercialización y por lo tanto su margen de participación en el precio final pagado por los consumidores finales se reduce.

La leche es uno de esos productos altamente perecibles, los productores de leche de la zona venden gran parte de su producción a una industria, la cual se ha convertido prácticamente en un monopolio, fijando los precios de compra a los productores.

La fabricación de queso es la mejor forma de conservar la leche en ambiente natural y al mismo tiempo agregarle valor al producto a un menor costo.

Existe una experiencia en la zona en la fabricación de queso el cual tiene una demanda creciente en la ciudad de San Juan de la Maguana y Santo Domingo. La producción de queso en la zona también podría ser un medio para mejorar el nivel nutricional de la población en la localidad.

Otros factores justificativos del proyecto es la ubicación de hatos lecheros en la comunidad y la inserción de la mujer en una actividad productiva organizada, lo cual ayudará a mejorar los

Ingresos de la familia rural por un medio diferente a la producción agrícola, limitada en esa área por la disponibilidad de la tierra y el agua.

VII. COSTOS

- Edificación

Galpón de 14 X 18 metros cuadrados, con áreas de recepción, elaboración, maduración, oficinas y servicios sanitarios: US\$60,000.00

- Equipos y maquinarias US\$150,000.00

- Costo total US\$210,000.00

REQUERIMIENTO DE EQUIPO Y UTENSILIOS

| CANTIDAD | EQUIPO |
|----------|--|
| 1 | PAILA DE PROCESAMIENTO |
| 8 | BIDONES DE 40 LT C/U |
| 1 | TANQUE PASTEURIZADOR |
| 1 | LIRA |
| 1 | QUEMADOR |
| 2 | CILINDROS |
| 1 | REGULADOR |
| 1 | DESCREMADOR |
| 1 | MESA ACERO INOXIDABLE PARA PROCESAMIENTO |
| 1 | PALA DE MADERA |
| 1 | BALANZA |
| 1 | INCUBADORA |
| 1 | ACIDO METRO |
| 4 | BALDES |
| 6 | CEPILLOS |
| 4 | MANDILES |
| 3 | ESTANTERIAS |
| 1 | TERMOMETRO |
| 1 | PALA PLASTICA |
| 1 | LIBRO TECNICO |
| 4 | YARDAS DE TELA DE FILTRO |
| 5 | METROS DE MALLA PLASTICA |
| 2 | TANQUES PLASTICO |
| 1 | TANQUE GLS. |
| 10 | METROS DE PLASTICO |
| 10 | METROS DE PALA DE PAÑAL |
| 2 | OLLAS |
| 2 | ESCOBAS |
| 2 | CUCHILLOS |
| 1 | PIPETA |
| 1 | TUBO DE 6 PULGADAS |
| 2 | TUBOS DE 4 PULGADAS |
| 1 | TINA PLASTICA |
| 1 | TANQUE 250 LITROS ACERO INOXIDABLE |
| 1 | EMBUDO GRANDE |
| 1 | KILO DE CUAJO |
| 2 | LLAVES DE PASO |
| 2 | LLAVES TALCO |
| 1 | TUBO DE HIERRO |
| 200 | METROS DE TUBERIA 1" |
| 50 | METROS DE TUBERIA 1/2" |
| 10 | METROS DE MANGUERA |
| 6 | CODOS |
| 6 | UNIONES |
| 1 | REDUCCION 1' A 1/2' |
| 10 | ABRASADERAS |
| 15 | QUINTALES DE CONCRETO |

PERFIL DE PROYECTO PARA LA FABRICACION DE CONDIMENTOS Y PROCESAMIENTO DE BIJA

I. ANTECEDENTES

Durante los últimos años la República Dominicana ha venido incrementando la demanda de condimentos preparados industrialmente. Este aumento en el uso de ese insumo culinario es debido básicamente a los cambios en el papel de la mujer en el hogar.

Los estudios biofísicos realizados en la zona del proyecto han demostrado que allí existe un ecosistema favorable para la producción de la mayoría de los insumos necesarios en la preparación de condimentos incluyendo la bija. Muchos de estos se producen actualmente pero tienen un mercado limitado debido a la alta perechibilidad de los mismos y falta de coordinación de mercado.

Otra variable importante es que el vecino país de Haití se ha convertido en un potencial comprador de productos procesados dominicanos dentro de los cuales ocupan un lugar de importancia los condimentos.

El área de Maguana, parte media de la cuenca, ha sido identificada como la localización ideal una empresa integrada de producción y procesamiento de condimentos incluyendo los diferentes subproductos de la bija, colorante cuyo consumo ha venido incrementándose en los últimos años como sustituto de la pasta de tomate.

En esta área también existe un gran número de asociaciones de productores (14) y abundante mano de obra. Los productores poseen pequeñas fincas en secano y con riego, las cuales dedican a los productos tradicionales, habichuelas, maíz, guandul y garbanzos.

II. DESCRIPCION DEL PROYECTO

2.1 Características básicas

La idea central del proyecto es la creación de una empresa integrada vertical y/o horizontalmente, donde las actividades de producción, procesamiento y distribución operen en un esquema de máximo aprovechamiento de los recursos disponibles.

Esta empresa estará manejada por las organizaciones de productores que califiquen, las cuales recibirán la suficiente capacitación y asistencia técnica para operar la misma en forma exitosa.

Los productores suplidores de la materia prima podrían ser socios directos de la empresa o pueden funcionar en forma independiente por contrato. Ambas modalidades estarían atadas a los programas generales de capacitación, asistencia técnica y canalización de recursos financieros del PRODAS.

2.2 Dimensión de la empresa y productos a elaborarse.

La empresa operará en un área de 500 M²; tendrá una capacidad de procesamiento de 166 Kg/día de bija y otros sazones.

Los diferentes productos a ser generados en el proyecto son los siguientes:

Bija en polvo, bija en pasta, orégano en polvo, salsa picante y curry.

2.3 Tecnología

a. Característica de la materia prima y sus usos.

1) Bija

El árbol de la bija, *Bixa orellana* L., es originaria de la América Tropical. Crece bien en terrenos bajos, desde el nivel del mar hasta los 1,500m. Es una planta poco exigente respecto al tipo de suelo.

El árbol produce ramos de cápsulas de diversas formas y tamaños. Las cápsulas contienen semillas que varían entre 20 y 50 unidades; en éstas superficialmente se encuentra una masa colorante de color rojino, cuyo principal componente es la bixina.

El colorante de bija es uno de los pocos permitidos por la Organización Mundial de la Salud (OMS) porque no es tóxico, es insípido y no altera el sabor de los alimentos.

En el país la bija es usada no sólo como colorante alimenticio, sino también como medicinal y afrodisíaco. En la medicina popular se usa la semilla mezclada con agua para curar úlceras estomacales; diluida en aceite de bacalao para quemaduras y heridas de la piel; mezclada con miel de abejas se usa para golpes internos del cuerpo y bajar inflamaciones; las hojas son utilizadas para el lavado del cabello para eliminar la caspa y mantiene firme el pelo.

En términos comerciales es usada para la elaboración de colorete en polvo, diluida en aceite y condimento semifluido para la cocina y en la industria farmacéutica. También se ha iniciado su uso en la alimentación animal, básicamente en la de gallinas ponedoras para dar coloración a la yema de huevos.

2) Orégano (*Lippia micromera*).

Arbusto de 1 - 2m con hojas ovaladas de 6 a 12 mm.

Se usa como condimento en la cocina criolla y en la medicina popular, para la preparación de té contra resfriados, fiebre, reuma, tos y afecciones del pecho.

3) Cilantro (*Coriandrum sativum*).

Planta herbácea, aromática de hasta 1m de altura.

Las hojas y las semillas maceradas son usadas como condimento.

En la medicina popular es usado para los dolores de cabeza, tos, cólicos; las hojas maceradas se usan frotadas en el cuerpo para bajar la fiebre y calmar las crisis nerviosas en caso de histeria.

4) Jengibre (*Zingiber officinale*).

Planta herbácea de hasta 90 cm, con rizoma horizontal aromático.

Se usa como condimento en la cocina criolla. En la medicina popular se usa como té tónico, para el resfriado, la reuma, enfermedades respiratorias, dolor de piezas dentales, parálisis facial y como tónico del estómago.

Es utilizado también para la elaboración de licor, galletas y pan.

5) Jengibrillo (Curcuma longa).

Planta herbácea de hasta 90 cm de altura con rizoma horizontal aromático, de color amarillo intenso por dentro.

Se usa para la elaboración de salsas picantes; en la medicina popular es usado en té para fiebres, tos y molestias del pecho.

6) Pimiento (Schims molle).

Planta trepadora con semillas en bayas de color rojizo (en la maduración).

Se usa molida como condimento en la cocina.

2.4 Descripción de los procesos.

La pasta y el polvo de bija se pueden obtener a partir de dos estados de la materia prima, en estado seco y en estado húmedo. Para el procesamiento de los otros productos se requiere que estén secos.

a. Descripción del proceso para pasta de bija con semillas secas.

1) Recepción y pesado.

Se reciben las semillas en planta y se secan, para controlar el ingreso del producto.

2) Separación de la bixna.

Las semillas se dejan descansar en agua por 48 horas. Luego son agitadas mecánicamente y filtradas a través de un cedazo que retiene la semilla (si en estas queda mucha bixna se repite el proceso).

3) Eliminación del agua.

El colorante se recoge en ollas (calderos), donde con fuego se elimina el vapor de agua, quedando la pasta, luego se pone en mantas para el escurrido del agua que aún contenga.

4) Mezclado.

La pasta se mezcla con manteca vegetal, puesta a derretir, añadiéndose harina de trigo para cuajarla y darle consistencia.

5) Preservación del producto.

Para preservarla se añade un poco de benzoato de sodio o sal común.

6) Enfriado.

El producto se deja enfriar y en el enfriamiento obtiene el producto su consistencia.

7) Envasado.

Se envasa el producto en los diferentes tipos de envases en que va a ser destinado al mercado.

8) **Empaque.**

Se realiza el empaque de acuerdo al número de unidades por caja o bultos que serán despachados.

9) **Almacenamiento.**

Se almacena el producto terminado, de acuerdo a sus características, tipo de envase, peso.

10) **Despacho.**

Se le da salida al producto terminado al mercado.

b. Descripción del proceso para pasta de bija con semillas húmedas.

1) Se reciben las ramas con las cápsulas y se pesan para controlar el ingreso del producto a la planta.

2) Separación de las semillas de la cápsula. Se descortezan las cápsulas separando las semillas húmedas de las cápsulas.

3) Obtención de la bixina. Las semillas se ponen en agua por 24 horas, luego se agitan y la bixina floja. Se pasa esta mezcla (de semillas y colorante) por una malla que deje pasar el colorante y retenga la semilla.

4) Eliminación del agua. El colorante se recoge en ollas (calderos), donde con fuego se elimina el vapor de agua; luego se pone en mantas para el escurrido del agua que contenga.

5) Mezclado. La pasta se mezcla con manteca (grasa) vegetal, puesta a derretir, añadiéndole harina de trigo para cuajar y darle consistencia.

6) Enfriado. El producto se deja enfriar y en el enfriamiento obtiene el producto su consistencia.

7) Envasado. Se envasa el producto en los diferentes tipos de envases en que va a ser destinado al mercado.

8) Empaque. Se realiza el empaque de acuerdo al número de unidades por caja o bultos que serán despachados.

9) Almacenamiento. Se almacena el producto terminado, de acuerdo a sus características, tipo de envase, peso.

10) Despacho. Se le da salida al producto terminado al mercado.

c. Descripción del proceso para bija en polvo.

1) Este se produce a partir de la pasta de bija obtenida después de la eliminación del agua y antes de mezclar.

- 2) **Secado.** Se seca la pasta hasta obtener un producto que no sea quebradizo y que pueda ser presionado.
- 3) **Molienda.** Se tritura el producto en un molino, obteniéndose el producto en polvo.
- 4) **Llenado.** Se llenan los envases, de acuerdo al tamaño seleccionado.
- 5) **Empaque.** Se empacan los productos de acuerdo a las unidades por cajas o bultos.

d. Obtención de bixina por el método del ácido sulfúrico.

- 1) Se añade hidróxido de sodio al agua y se obtiene una solución con pH 7.
- 2) Se agrega la bija y se agita.
- 3) Se añade ácido sulfúrico a la mezcla en un envase transparente, formándose dos capas, una de agua y otra que tiene un 80% de bixina y 20% de otros sólidos.
- 4) Se filtra la mezcla para obtener la bixina. La pasta queda con un pH bajo, el cual se lleva a pH 4.0 lavando dos veces la pasta con agua.
- 5) El agua descartada se trata con cal para neutralizar su efecto nocivo.
- 6) Se usa una manta de drenaje adecuada y se deja escurrir la pasta. El agua que escurra debe quedar clara.

Se obtiene un extracto húmedo con 60 a 70% de agua.
- 7) Se coloca el extracto en bolsas (mantas) colgadas para que drenen, poniendo debajo un envase recolector.
- 8) Se inicia el secado sin luz ni sol, durante siete días. Puede usarse un horno para secado con temperatura que no sobrepase los 60° C, quedando la pasta a las dos horas con un 10% de humedad.
- 9) Se muele la pasta en un molino y se obtiene el polvo de bija con un 35 a 40% de bixina.

e. Descripción del proceso para orégano en polvo.

El orégano en polvo se prepara a partir de hojas secas (color café oscuro) y partes de tallos tiernos de la planta del orégano.

- 1) **Pesado de orégano seco.** Se pesa el producto para controlar el ingreso a planta.
- 2) **Molienda.** Se tritura el producto en un molino, obteniéndose el producto en polvo.
- 3) **Llenado.** Se llenan los envases de acuerdo a las unidades por caja o bultos.

f. Descripción del proceso para cilantro en polvo.

El cilantro en polvo se prepara a partir de las semillas secas de esta planta.

- 1) **Pesado de las semillas.** Se pasan las semillas para controlar el ingreso a planta.

- 2) **Molienda.** Se trituran las semillas secas en un molino, obteniéndose el producto en polvo.
 - 3) **Llenado.** Se llenan los envases de acuerdo al tamaño seleccionado.
 - 4) **Empaque.** Se empaca el producto de acuerdo a las unidades por cajas o bultos.
- g. Descripción del proceso para jengibre en polvo.**

El jengibre en polvo se hace a partir de hojuelas secas, las cuales se pulverizan finamente.

- 1) **Pesado de jengibre en hojuelas.** Se pesan las hojuelas de jengibre para controlar su entrada a la planta.
 - 2) **Molienda.** Se tritura el producto en un molino, pulverizando finamente.
 - 3) **Mezcla.** Se mezcla el producto con harina de arroz.
 - 4) **Llenado.** Se llenan los envases de acuerdo al tamaño seleccionado.
 - 5) **Empaque.** Se empaca el producto de acuerdo a las unidades por cajas o bultos.
- h. Descripción del proceso para jengibrillo o Curcuma.**

La cúrcuma se hace a partir de hojuelas secas, las que se pulverizan finamente.

- 1) **Pesado de las hojuelas de Cúrcuma.** Se pesan las hojuelas secas de cúrcuma para controlar su entrada a la planta.
 - 2) **Molienda.** Se tritura el producto en un molino, pulverizándolo finamente.
 - 3) **Almacenamiento.** Se almacena el producto para ser usado en la preparación de sazones, salsas picantes y curry.
- i. Descripción del proceso para curry.**

El curry se prepara a partir de una mezcla de especias, cuya base fuerte es la semilla de cilantro y la cúrcuma. El resto de los ingredientes se ajustan de acuerdo con el gusto del fabricante, añadiéndole comino, jengibre, mostaza, pimienta y ají.

- 1) **Pesado de los ingredientes secos.** Se pesan los productos para controlar su entrada a la planta.
- 2) **Mezcla.** Se mezclan los productos de acuerdo a la proporción establecida por el fabricante.
- 3) **Molienda.** Se muelen los productos en un molino, homogenizándolos.
- 4) **Llenado.** Se llenan los envases de acuerdo al tamaño seleccionado.
- 5) **Empaque.** Se empaca el producto de acuerdo a las unidades por caja o bultos.

j. Otros productos.

Utilizando el proceso para curry y cambiando los productos base, pueden elaborarse diferentes tipos de sazones, donde puede tomarse como base fuerte la pimienta, el jengibre, ají, cilantro, etc.

III. LOCALIZACION

La industria será ubicada en el área de Maguana, lugar donde será plantada la materia prima básica para la operación de la empresa y donde existe abundante mano de obra.

IV. BENEFICIARIOS

Indirectamente se beneficiarán las 14 asociaciones existentes en la zona con un promedio de 20 personas/asociaciones, pero en la operación del proyecto solo participarán las que tengan interés y condiciones para recibir financiamiento, adiestramiento y asistencia técnica para la administración de proyectos productivos.

V. OBJETIVO

El propósito fundamental del proyecto es la formación de una empresa asociativa para la producción y procesamiento integrada de materia prima local que ayude en el mejoramiento de los ingresos y el nivel de vida de los productores en dicha empresa.

VII. JUSTIFICACION

Uno de los problemas identificados en la zona del proyecto es la baja rentabilidad de los cultivos tradicionales tales como el maíz, arroz y los guandules y la inestabilidad en el mercado de otros productos frescos de alta perecibilidad.

Durante el año 1991, el maíz presentó una tasa de ingresos netos/costos de producción, negativa, el arroz de solo un 15% y el guandul un 30%, mientras que en los productos hortícolas esta tasa fue de 190.14% y específicamente en el cilantro fue de 246.87.

El problema de estos cultivos de alta rentabilidad es que su mercado es volátil y se satura con gran facilidad.

La planta procesadora de condimentos permitiría alargar la vida de estos productos logrando de esta forma reducir las fluctuaciones drásticas en el mercado.

También se plantea la introducción de nuevos cultivos que sustituirán los tradicionales con baja rentabilidad dándole un uso más racional a los recursos disponibles.

En resumen se justifica el proyecto en términos de aumentar los ingresos a los productores en forma sostenida a través de:

- Agregación de valor a la producción a nivel local, aumentando el margen de participación de los productores en el precio final pagado por los consumidores.
- Reducción de costos a través de la coordinación de las actividades producción-procesamiento-comercialización.
- Introducción de nuevos cultivos de mayor rentabilidad.

VII. COSTOS¹⁵

El costo total del proyecto se estimó en US\$119,499.00 donde US\$78,669.00 se utilizará en inversión fija, US\$15,830.00 en inversión intangible y US\$10,000.00 en capital de trabajo.

ANALISIS INGRESOS-COSTOS DE LOS PRINCIPALES RENGLONES PRODUCTIVOS EN EL AREA DE INFLUENCIA DEL PROYECTO

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|--------------------------|-------------------------------|----------------------|-----------------------------|------------------|----------------------------|--|
| PRODUCTOS | PRECIO EN FINCA US\$/KG | RENDIMIENTO KG/HA | INGRESO BRUTO US\$/HA | COSTO US\$/HA | INGRESO NETO US\$/HA | INDICE INGRESO NETO/ COSTO PRODUCCION % : |
| GUANDULES (PARTE ALTA) | 0.31 | 1,080.00 | 332.64 | 252.88 | 79.73 | 31.53 |
| GUANDULES (PARTE BAJA) | 0.31 | 1,790.00 | 551.28 | 423.84 | 127.36 | 30.05 |
| HABICHUELAS | 1.06 | 1,190.00 | 1,256.64 | 860.16 | 396.48 | 46.09 |
| ARROZ | 0.34 | 4,270.00 | 1,465.76 | 1,270.64 | 195.04 | 15.35 |
| MAIZ | 0.14 | 2,169.00 | 312.34 | 448.00 | 135.66 | (30.28) |
| BATATA | 0.12 | 8,470.00 | 1,043.44 | 555.44 | 488.08 | 87.87 |
| BERENJENA | 0.12 | 16,820.00 | 2,047.60 | 1,427.44 | 648.88 | 45.46 |
| AJI | 0.36 | 8,940.00 | 3,218.40 | 1,307.04 | 1,911.36 | 146.24 |
| CILANTRO | 1.76 | 2,780.00 | 4,892.80 | 1,410.56 | 3,482.24 | 246.87 |
| REMOLACHA | 0.16 | 14,710.00 | 2,353.60 | 1,129.44 | 1,224.16 | 108.39 |
| YUCA | 0.20 | 11,930.00 | 2,347.76 | 643.92 | 1,703.84 | 264.60 |
| OTROS CULTIVOS HORTICOLA | 0.33 | 10,840.00 | 3,581.36 | 1,234.40 | 2,347.12 | 190.14 |

1/ COLUMNA NO.7 DIVIDIDO ENTRE LA COLUMNA NO.6

FUENTE: DEPTO. ECONOMIA AGROPECUARIA, SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA (SEA)

MAQUINARIAS Y EQUIPOS

| EQUIPOS | CANTIDAD | VALOR, US\$ |
|---|-----------------|--------------------|
| BALANZA ROMANA 500 KG | 1 | 728.00 |
| SECADOR DE BANDEJAS | 1 | 499.00 |
| MOLINO DE MARTILLOS | 1 | 468.00 |
| CALDERA DE VAPOR Y ACCESORIOS | 1 | 1,165.00 |
| LAVADORA EXTRACTORA DE COLORANTES | 1 | 104.00 |
| MOTOR 2 HP MONOFASICO | 1 | 208.00 |
| MARNITA DE 60 GAL DE CAPACIDAD CON AGITADOR | 1 | 1,872.00 |
| MARNITA DE 60 GAL DE CAPACIDAD SIN AGITADOR | 2 | 1,300.00 |
| TANQUE ACERO INOXIDABLE DE 160 LT | 1 | 333.00 |
| TANQUE ACERO INOXIDABLE DE 300 LT | 1 | 520.00 |
| MESAS TIPO BANDEJA PARA LAVADO | 2 | 260.00 |
| MESA/TANQUE CON RUEDAS PARA PRODUCTO SECO | 1 | 333.00 |
| MEZCLADORA AMASADORA | 1 | 1,248.00 |
| LLENADORA DE POLVOS | 1 | 988.00 |
| LICUADORA INDUSTRIAL | 1 | 624.00 |
| MESAS DE TRABAJO DE ACERO INOXIDABLE | 2 | 260.00 |
| LLENADORA DE PRODUCTOS VISCOSOS | 1 | 2,080.00 |
| TRANSPORTADORES DE PRODUCTOS | 2 | 208.00 |
| BALANZA COLGANTE DE 40 LB | 1 | 73.00 |
| EQUIPO DE LABORATORIO | 1 | 1,664.00 |
| CENTRIFUGA DE CAMASTA | 1 | 1,664.00 |
| TOTAL | | 16,599.00 |

REQUERIMIENTOS DE CONSTRUCCIONES Y EDIFICACIONES (EN M²)

| CONCEPTO | AREA | COSTO, US\$ |
|------------------------------|-------------|--------------------|
| AREA DE PROCESO | 200 | 10,400.00 |
| AREA DE ALMACEN | 100 | 5,200.00 |
| AREA DE LABORATORIO | 25 | 1,300.00 |
| AREA DE OFICINAS Y SERVICIOS | 25 | 1,300.00 |
| AREA DE MANIOBRAS | 150 | 1,560.00 |
| TOTAL | 500 | 19,760.00 |

REQUERIMIENTO DE MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA

| CONCEPTO | CANTIDAD | VALOR, US\$ |
|------------------------------|-----------------|--------------------|
| ESCRITORIOS | 2 | 125.00 |
| ESCRITORIO SECRETARIAL | 1 | 146.00 |
| SILLAS PARA ESCRITORIO | 2 | 55.00 |
| SILLA SECRETARIAL | 1 | 49.00 |
| SILLAS PARA VISITANTES | 3 | 70.00 |
| ARCHIVOS DE 4 GAVETAS | 2 | 166.00 |
| MAQUINA DE ESCRIBIR MECANICA | 1 | 187.00 |
| MAQUINAS CALCULADORAS | 3 | 211.00 |
| TOTAL | | 1,009.00 |

INVERSION INICIAL ESTIMADA

| CONCEPTO | US\$ |
|---------------------------------|-------------------|
| 1. INVERSION FIJA: | 78,669.00 |
| TERRENO | 6,240.00 |
| EDIFICACIONES Y CONSTRUCCIONES | 19,760.00 |
| MAQUINARIA Y EQUIPO | 16,599.00 |
| MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA | 1,009.00 |
| EQUIPO DE TRANSPORTE | 20,000.00 |
| EQUIPOS AUXILIARES | 4,800.00 |
| IMPREVISTOS (15%) | 10,261.00 |
| 2. INVERSION INTANGIBLE: | 18,830.00 |
| SUPERVISION Y ADMINISTRACION | 3,120.00 |
| GASTOS PUESTA EN MARCHA | 5,000.00 |
| MONTAJE ELECTROMECANICO | 5,000.00 |
| IMPREVISTOS (15%) | 2,718.00 |
| 3. CAPITAL DE TRABAJO: | 10,000.00 |
| CAJA Y BANCOS | 10,000.00 |
| TOTAL INVERSION INICIAL | 114,495.00 |



CENTRO DE PROGRAMAS Y PROYECTOS DE INVERSION (CEPPI)

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA

Apdo. 55-2200 Coronado, Costa Rica / Tel.: 29-02-22 / Cable: IICASAN JOSE /
Télex: 2144 IICA CR / FAX (506) 29-47-41, 29-26-59 IICA COSTA RICA