

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

**RECTOR**

**DR. Luis Alfonso Leal Monterroso**

**JUNTA DIRECTIVA DE LA FACULTAD DE AGRONOMIA**

DECANO	Ing. Agr.	Edgar Oswaldo Franco Rivera
VOCAL PRIMERO	Ing. Agr.	Walter Estuardo García Tello
VOCAL SEGUNDO	Ing. Agr.	Manuel de Jesús Martínez Ovalle
VOCAL TERCERO	Ing. Agr.	Erberto Raúl Alfaro Orozco
VOCAL CUARTO	Br.	Wener Armando Ochoa Orozco
VOCAL QUINTO	Br.	Juan Manuel Corea Ochoa
SECRETARIO	Ing. Agr.	Edil René Rodríguez Quezada

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE AGRONOMIA  
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES AGRONOMICAS**

**IMPORTANCIA DE LA ORGANIZACIÓN, ENTRE LOS AGRICULTORES PRODUCTORES DE  
TOMATE DE LAS REGIONES NOR-ORIENTE Y SUR-ORIENTE DEL PAIS, CON FINES DE  
MEJORAR SUS RENDIMIENTOS Y CALENDARIZACION DE SUS SIEMBRAS**

**TESIS**

**PRESENTADO A LA HONORABLE JUNTA DIRECTIVA DE LA FACULTAD DE AGRONOMÍA  
DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

**POR**

**FRANCISCO ALEJANDRO ORTIZ CONTRERAS**

**En el acto de investidura como**

**INGENIERO AGRÓNOMO**

**EN**

**SISTEMAS DE PRODUCCION AGRÍCOLA  
EN EL GRADO ACADÉMICO DE  
LICENCIADO**

**GUATEMALA, NOVIEMBRE DEL 2002**

Honorable Junta Directiva  
Honorable Tribunal Examinador  
Facultad de Agronomía  
Universidad de San Carlos de Guatemala

Distinguidos miembros:

De conformidad con las normas establecidas en la Ley Orgánica de la Universidad de San Carlos de Guatemala, tengo el honor de someter a vuestra consideración el trabajo de tesis titulado:

**IMPORTANCIA DE LA ORGANIZACIÓN, ENTRE LOS AGRICULTORES PRODUCTORES DE TOMATE DE LAS REGIONES NOR-ORIENTE Y SUR-ORIENTE DEL PAIS, CON FINES DE MEJORAR SUS RENDIMIENTOS Y CALENDARIZACIÓN DE SUS SIEMBRAS.**

Presentado como requisito previo a optar al título de Ingeniero Agrónomo en Sistemas de Producción Agrícola, en el grado académico de Licenciado.

En espero de su aprobación, me despido de ustedes,

Atentamente,

(f). \_\_\_\_\_  
Francisco Alejandro Ortíz Contreras

## ACTO QUE DEDICO

- A: DIOS:** Luz divina que hoy me permite culminar una más de mis metas.
- MIS PADRES:** Alejandro Ortiz Gómez  
Amanda Magdalena Contreras Orellana  
Que mi triunfo hoy sea su triunfo, por que ellos lo merecen.
- MI ESPOSA:** Silvia Lorena Solares Morales de Ortiz.  
Gracias por toda tu ayuda.
- MIS HIJOS:** Gabriela Alejandra, Nataly Fernanda y Alejandro.  
Como un ejemplo para su futuro.
- MIS HERMANOS:** Miguel Angel (QEPD), Edwin Antonio, Mauricio Enrique, Walter Guillermo  
Vilma Lorena, Magda Isabel.
- MIS SOBRINOS:** Karen, Patrick, Dayana, Madelin, Michi, Arturito, Amandita, Jazmín, Linda  
María, Melany, Katy.
- MIS TIOS:** Milagro, Byron, Salvador, Juan, Isabel.
- FAMILIA EN  
GENERAL:** Como muestra de cariño y respeto, por su apoyo.
- MIS AMIGOS:** Alvaro, Danilo, Henry, Alberto, Frazko, Chino Benitez.
- EN ESPECIAL A:** Benjamin y Siomara, Walter y Marcela, Carola y Arturo  
Linda Aura y Bayardo.

**TESIS QUE DEDICO**

**A: GUATEMALA**

**JALAPA**

**FACULTAD DE AGRONOMIA**

**CENTRO UNIVERSITARIO DE SUR ORIENTE**

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

## **AGRADECIMIENTO**

**A:**

**Universidad de San Carlos de Guatemala, Facultad de Agronomía**

**Mis asesores: Ing. Agr. Otoniel Cruz y Cruz e Ing. Agr. M.Sc. Manuel Martínez,  
Por su ayuda y colaboración.**

**Promoagro S.A y Ecassa. En especial a Lic. Carlos Zuñiga, Ing. Orestes  
Cerna, Ing. Enrique Piox e Ing. Miguel Angel Cifuentes.**

**Ing. Agr. Henry Leonardo Vázquez**

**Agr. Marvín González**

**Ing. Agr. César Palma**

## CONTENIDO

i

	<b>Página.</b>
<b>INDICE DE CUADROS</b>	<b>iii</b>
<b>RESUMEN</b>	<b>iv</b>
<b>1. INTRODUCCIÓN</b>	<b>1</b>
<b>2. JUSTIFICACIÓN</b>	<b>2</b>
<b>3. MARCO TEORICO</b>	<b>3</b>
<b>3.1. MARCO CONCEPTUAL</b>	
3.1.1. Organización y Participación Comunitaria	3
A). Consideraciones Generales	3
B). Principios Económicos	3
C). Principios Sociales	4
D). Principios Culturales	4
3.1.2. Tipos de Organización	4
3.1.3. Modelos de Organización	5
a). Comité de Desarrollo	6
b). Comité de Productividad	6
3.1.4. Descripción de Asociaciones	7
3.1.5. Objetivos de la organización	8
3.1.6. La autogestión campesina	9
<b>3.2. MARCO REFERENCIAL</b>	<b>11</b>
3.2.1. Descripción General de las Areas	11
A. Ubicación	11
B. Clima	11
3.2.2. Aspectos Generales	11
a. Ubicación de la producción	11
b. Vías de comunicación	12
c. Destino de la Producción	12
d. Aspectos Técnicos	13

<b>4. OBJETIVOS</b>	<b>14</b>
5. General	14
4.1. Específicos	14
<b>5. METODOLOGIA</b>	<b>15</b>
5.1. Recopilación de la información	15
5.2. Antecedentes	15
5.3. Situación Actual	15
5.4. Calendarización de épocas de siembra	15
5.5. Análisis de impacto Social	15
<b>6- RESULTADOS Y DISCUSION</b>	<b>16</b>
6.1. Recopilación de la información	16
6.1.1. Aplicación de la fórmula	16
6.1.2. Organizaciones del área	16
6.2. Análisis de la información	16
6.2.1. Areas productoras	16
6.2.2. Beneficios que reciben los agricultores organizados	17
6.2.3. Destino de la producción	17
6.2.4. Materiales utilizados para la siembra por región	18
6.2.5. Calendarización de épocas de siembra	19
6.2.6. Area total cultivada en ambas regiones	21
6.3. ANTECEDENTES	22
6.4. SITUACION ACTUAL	23
6.5. ANALISIS DE IMPACTO SOCIAL	24
<b>7. CONCLUSIONES</b>	<b>25</b>
<b>8. RECOMENDACIONES</b>	<b>26</b>
<b>9. BIBLIOGRAFIA</b>	<b>27</b>
<b>10. ANEXOS.</b>	<b>28</b>

**INDICE DE CUADROS**

			<b>PAG.</b>
CUADRO	1.	Beneficios que reciben los agricultores organizados.	17
CUADRO	2.	Cronograma de fecha de siembra, invierno, Nor-oriente	19
CUADRO	3.	Cronograma de fecha de siembra, verano, Nor-oriente	19
CUADRO	4.	Cronograma de fecha de siembra, invierno, Sur-oriente	20
CUADRO	5.	Cronograma de fecha de siembra, verano, Sur-oriente.	20
CUADRO	6.	Area total cultivada zona Nor-oriente	21
CUADRO	7.	Area total cultivada zona Sur-oriente	21
CUADRO	8.	Beneficios individuales y colectivos, ambas zonas.	23

**IMPOTANCIA DE LA ORGANIZACIÓN, ENTRE LOS AGRICULTORES PRODUCTORES DE TOMATE DE LAS REGIONES NOR-ORIENTE Y SUR-ORIENTE, CON FINES DE MEJORAR SUS RENDIMIENTOS Y CALENDARIZACIÓN DE SUS SIEMBRAS.**

**IMPORTANCE OF FARMERS ORGANIZATION IN ORDER TO IMPROVE TOMATOE YIELDS AND PLANTING TIMING IN THE NORTH AND SOUTHEATEN REGIONS OF GUATEMALA**

**RESUMEN**

Toda la información recabada tiene como fin primordial mostrar al lector la importancia que tiene la organización campesina a través de asociaciones de tomateros en distintos lugares en dos regiones del país, tanto la región Nor-oriente como la Sur-oriente son zonas altamente productoras de tomate, hasta la fecha hay en total 8 asociaciones, cada una de ellas cuenta con su personería Jurídica y esta legalmente inscrita y afiliadas a FASAGUA que es la Federación de Asociaciones de Guatemala.

En la región Nor-oriente se cuenta con las asociaciones de Slamá, Chiquimula y Esquipulas, las cuales trabajan por el bienestar de sus asociados, mientras que en la zona Sur-oriente actualmente e cuenta con 5 asociaciones siendo estas las de Ipala, la de Agua Blanca, La de Encino Gacho, la de Retana y la de Jalapa, cuyo objetivo también es el de favorecer en todo a sus asociados.

En ambas regiones se ha generado información interesante en lo que respecta a áreas cultivadas por año por zona, variedades mas importantes de siembra en la región, mercados potenciales para sus cultivos, asesoría técnica en el empleo de agroquímicos, etc. De igual manera se trabaja intensamente en la solución de problemas tales como: Falta de crédito para la producción, falta de alternativas para la comercialización de productos, exceso de gastos en la exportación de productos, limitar la participación de intermediarios en la comercialización.

El intercambio de experiencias entre agricultores de ambas zonas es fundamental para lograr el desarrollo integral y asimismo establecer los mecanismos a seguir para que no solo se produzca por producir sino que se produzca para ganar, esta es importante tomarlo en consideración porque esta actividad genera

v

también una gran cantidad de empleos para campesinos, cuya mano de obra es en el sector agrícola una de las mejores pagadas, y así les permite mejorar sus condiciones de vida.

Toda la información ha sido generada por medio de la misma experiencia en el campo por muchos agricultores de ambas zonas, todavía es muy difícil cantar victoria en este tema porque falta mucho por hacer es tarea de los mismos agricultores luchar por encontrar solución a todos los problemas.

## 1. INTRODUCCIÓN

El presente documento persigue con el análisis de toda la información propiciarle al agricultor de tomate de las regiones Nor-oriental y Sur-oriental, un panorama distinto al que se tenía cuando la comunicación no existía entre agricultores y sobre todo para que vean, analicen y comprendan que la organización facilita muchas actividades que individualmente son difíciles de realizar tales como la comercialización de sus productos, el acceso al crédito y la tecnificación de sus cultivos.

En nuestro país las regiones Nor-oriental y Sur-oriental, se caracterizan por ser áreas tomateras, y debido a ello hace algunos años surgió la idea de organizarse en asociaciones en cada región con objetivos bien definidos y mantener estrecha comunicación entre ambas regiones, procurando encontrar solución a problemas comunes y sobre todo a facilitar a cada asociado información sobre precios de productos en el mercado local, nacional e internacional; sobre la cantidad de área sembrada en cada región; insumos nuevos en el mercado y mucha más información que les permita estar al tanto de lo que sucede no solo en su región sino también en el resto del país.

No es tarea fácil lograr que los agricultores estén asociados y como en todo grupo siempre hay diferencias pero la gran mayoría de agricultores entiende que la organización es la base de la producción sostenible.

## **2. JUSTIFICACION**

En ambas zonas del oriente del país el cultivo de tomate es una de las actividades productivas que mayor atención obtiene de parte de los agricultores ya que muchos de ellos durante muchos años se han dedicado a la producción de este cultivo.

Debido a la demanda del producto, muchos agricultores se han aventurado a la siembra y por ello han quedado en la ruina total debido a las significativas pérdidas económicas que han sufrido ocasionadas por el bajo rendimiento y precios del producto en el mercado lo cual es un factor que no esta al alcance del agricultor poderlo modificar.

Ante tal situación la organización es el factor por el que han optado los agricultores, buscando con ello resolver muchos problemas, es por ello que se han conformado a la fecha en las regiones Nor-oriental y Sur-oriental, un total de 8 asociaciones en diferentes lugares, los cuales se reúnen constantemente entre sí para analizar su situación y compartir información.

El presente estudio presenta un panorama mucho más amplio sobre el cultivo de tomate, no tomando en cuenta los factores propios de la producción como lo es la incidencia de plagas, enfermedades, problemas de fertilización. Si no que los factores que se analizarán son los de tipo externo que afectan de igual manera grandemente la producción, entre estos: Saturación del mercado, precios del producto en los distintos mercados; falta de información valiosa sobre el cultivo que únicamente se genera y se obtiene mediante la organización.

### **3. MARCO TEORICO**

#### **3.1. MARCO CONCEPTUAL**

##### **3.1.1. ORGANIZACIÓN Y PARTICIPACION COMUNITARIA**

###### **A) CONSIDERACIONES GENERALES**

Es de mucha importancia ponerse de acuerdo en los conceptos e ideas de desarrollo. Quizá una de las principales causas del por qué no se organiza y participa la comunidad, es por la confusión que tiene sobre el desarrollo y la comunidad no quiere hablar tanto de desarrollo, él quiere hacer el desarrollo.

Las agencias de desarrollo deben ponerse de acuerdo en los conceptos y fundamentos para evitar que los agentes de cambio se bloqueen unos con otros. Lo típico en la actualidad son las constantes contradicciones en lo que se hace sin embargo todos piensan tener la razón, que hacen lo más correcto, el desarrollo verdadero y sin embargo el agricultor permanece a la expectativa, los que hablan de desarrollo, son los agentes de cambio y en la búsqueda del mismo se quedan jugando a eso, que no es más ni menos que hablar, planificar, escribir, discutir, pensando y llenando muchos programas y calendarios; pero sin dar lugar a efectuar un impacto de experiencias. Es mas el actor principal de desarrollo que debe ser el campesino, se resigna con un papel intrascendente, pasivo. Que conste que es el rol que en este juego le van dejando los agentes de cambio. Llega uno y otro a la comunidad diciendo: Esto es bueno, hay que hacerlo, hágalo por su bien. No se debe dudar entonces que se reconozcan a los agentes de cambio, que actúan de esta manera, que se les señalen que respeten recetas, recomendaciones de lo que hacer y que no hacer.

De esta manera se pierde la dimensionalidad real del concepto de desarrollo y se olvida que éste, bien de adentro de las personas y está en correspondencia con el valor que le dé, que le asigne quien lo genera. En consecuencia, debe planificarse este, en forma horizontal, es decir, agencias de desarrollo y comunidad, en estrecha relación y trabajo. (9).

###### **B). PRINCIPIOS ECONOMICOS.**

Unidad autosuficiente: se refiere a toda la comunidad o pueblo que produce de alguna forma su propio sostenimiento.

Aumentar los Ingresos: Se puede incrementar a través de préstamos, tiendas, trabajos y ventas fuera del conglomerado.

Relaciones con el exterior: estas se dan cuando la comunidad se relaciona con otras comunidades de nuestro país o inclusive con comunidades en el exterior. (8).

### **C) PRINCIPIOS SOCIALES.**

Geografía Delimitada: cada comunidad tiene su zona de trabajo y desarrollo, sus límites, sus mojones. Siente orgullo de su propio destino.

Todos los Problemas: Los problemas económicos, sociales y culturales son un solo problema en la comunidad, ninguno de ellos se debe quedar o tratar aisladamente.

Se permite que cualquier miembro de la comunidad tenga la oportunidad de pertenecer a la asociación u organización sin temor a ser rechazado por prejuicios de carácter sociocultural, procurando tener en consideración que la unión hace la fuerza. (8).

### **D). PRINCIPIOS CULTURALES.**

Estableciendo normas y reglas que deben cumplirse, evitando hacer daño a miembros de la misma comunidad, adquirir compromisos comunitarios de apoyo a escuelas, iglesias, otros grupos de la comunidad plenamente organizados.

Establecer límites, para poderse adaptar a la interrelación con otras comunidades. (8).

### **3.1.2. TIPOS DE ORGANIZACIONES**

En primer lugar, debe considerarse que los seres humanos, poseen un conocimiento adquirido, debido a las relaciones e interacciones con las demás personas. Este conocimiento da explicación a los mismos grupos de su ubicación dentro de la globalidad social y los orienta a plantearse objetivos acorde con sus intereses y papel histórico.

En segundo lugar, se puede decir que el ser humano se relaciona con el conocimiento de la realidad de los demás seres humanos, adquirida a través de su práctica, con respecto a la realidad en que actúan y sobre los diversos factores que condicionan el surgimiento y desarrollo de las organizaciones.

En tercer lugar, diremos que la participación del sujeto en el proceso del conocimiento, influye en la forma en que se refleja la realidad hasta tanto que la práctica del contenido objetivo al conocimiento.

Estos tres elementos son básicos para la organización campesina, pues nos lleva a considerar a los seres humanos con quienes realizamos estas actividades, como verdaderos sujetos, capaces de aportar sus experiencias como elementos dinamizadores y elementos sustanciales para el surgimiento y desarrollo de las organizaciones.

También debemos considerar que el ser humano centra su atención e interés en los objetivos y aspectos prácticos que le son más útiles y necesarios para existir.

Sin embargo, debemos reconocer que los programas de desarrollo en su diagnóstico previo para montar una actividad, identifican un tipo de necesidad para la comunidad. La comunidad bajo su punto de vista identifica su necesidad prioritaria y puede suceder que no coincida con la identificada por el programa de desarrollo y la misma comunidad no coincida con la necesidad real de la comunidad. Pero la conjugación de ambas necesidades identificadas puede dar como resultado la identificación de una tercera que sería la necesidad real de la comunidad.

Cuando la comunidad es capaz de reconocer su necesidad real es un determinado sector de producción el que adopta el modo de producción más conveniente, Es el punto donde los seres humanos entran en el proceso de la toma de conciencia y aquí es la clave donde surge la organización campesina basándose en una necesidad y los grupos que se formen irán al éxito y estos a su vez tendrán la necesidad de integrarse en comités de desarrollo y luego entran en una empresa autogestionarias de carácter productivo con beneficios sociales y económicos. (11).

### **3.1.3. MODELOS DE ORGANIZACION**

En Guatemala existen varios modelos de organización campesina, desde los más sencillos hasta los más complejos. Por lo general se ha visto que los programas de desarrollo trabajan con grupos informales al nivel de comunidad. Considerando que el término de grupos informales se refiere específicamente a los integrados a nivel local. Sin embargo, en algunas localidades existen comités de diferente naturaleza y propósito, pero con la legalización. Algunos se organizan para lograr una obra social colectiva, otros para pedir lugar el crecimiento general de sus integrantes en distintos procesos productivos, su base objetiva no es recaudar fondos y hacer rifas sino recibir beneficios en asesoría técnica y/o hacer convenios de producción, hecho que traerá aumentos en las utilidades netas individuales y colectivas.

También existen empresas cooperativas legalizadas por el instituto nacional de cooperativas, asociaciones de desarrollo y producción autorizadas por el ministerio de Gobernación y empresas campesinas autorizadas por el Ministerio de economía.

a). **COMITÉ DE DESARROLLO.**

**CONCEPTO:** Organización que basa su filosofía en el sentido de cooperación y unión de esfuerzos para el bien común, beneficio social, e individual de los miembros de una comunidad determinada.

**ASPECTO LEGAL:** Su constitución será conocida y autorizada por lo gobernadores departamentales. En el caso de que hubiera algunos fondos, estos serán manejados por las tesorerías municipales. El comité no puede manejar fondos.

**FUNCIONES:** Participar en el proceso de toma de conciencia. Coordinar y unir esfuerzos con las instituciones de desarrollo. Adoptar innovaciones que sean en bien la comunidad.

**RECURSOS:** No cuenta con mayores recursos aunque posee el más importante de todos el Recurso Humano, y su disponibilidad para lograr el desarrollo de la comunidad.

**DURACIÓN:** El comité de la comunidad puede permanecer por un tiempo indefinido con la finalidad de servir de enlace entre las instituciones de desarrollo. Sin embargo, la permanencia del comité dependerá del interés que muestre la comunidad y el papel que el mismo esté jugando en ese momento.

**EVALUACION:** La comunidad evaluará si se han adoptado las técnicas recomendadas e iniciado en su mayoría el proceso de efecto multiplicador. Proceso de intercambio de experiencias entre los miembros de las comunidades circunvecinas. (9).

b.) **COMITÉ DE PRODUCTIVIDAD**

**CONCEPTO:** Modelo de organización productiva mediante el cual se busca proporcionar beneficios sociales y económicos a los miembros que conformen su estructura organizativa.

**ASPECTO LEGAL:** Su constitución puede ser al nivel de ministerio de gobernación, a través de un comité promejoramiento, especificando para tales fines el monto de dinero a generar en un tiempo determinado y las obras o proyectos a desarrollar.

En ciertas ocasiones y a criterio de las gobernaciones departamentales estos comités pueden ser autorizados localmente.

**FUNCIONES:** Participar en la identificación de los problemas, toma de decisiones, gestión administrativa, dirección de proceso productivo, planteamiento de soluciones, identificar y priorizar acciones, relacionar objetivos, metas y acciones por área y por fechas de ejecución.

**RECURSOS:** Mano de obra en los proyectos o actividades definidas. Uso máximo de los recursos locales y generación de ingresos para la adquisición de sus propios bienes.

**DURACION:** El tiempo de permanencia del proyecto es indefinido, sin embargo, la comunidad deberá cumplir con sus obligaciones y responsabilidad durante el tiempo estipulado en el convenio.

**EVALUACION:** Al final del período de cinco años, el comité tendrá que tener la capacidad de visualizar y/o integrarse en una empresa asociativa de producción. La autosostenibilidad de generar utilidades para mejorar el nivel de vida de los participantes será el indicador final. (9).

#### **3.1.4. DESCRIPCION DE ASOCIACIONES**

En Guatemala, existen y se constituyen asociaciones de diferente naturaleza, pudiéndose definir las siguientes:

- Asociaciones de Estudiantes: Que velan por los intereses de su educación y muchas veces del público en general.
- Asociaciones de Profesionales: Interceden en problemas globales así se logran soluciones efectivas que beneficien a la población y a sus propios intereses como profesionales dentro de la asociación.

- Asociación de Pro-intereses Económicos: en su mayoría están agrupadas en la cámara de agricultores, comerciales, industriales y financieros CACIF, para defender sus derechos e intereses que les puedan afectar positiva o negativamente en la venta, producción comercialización, servicios, etc.
- Asociación de Obreros y Empleados: agrupados tanto los del sector público como los del sector privado. La finalidad por el cual se agrupan es para defender sus derechos, lograr mejor trato, salarios justos y asegurar su futuro.
- Asociaciones de Desarrollo: Este tipo de organizaciones sirven de puente para canalizar recursos financieros para el desarrollo de proyectos de beneficio colectivo. Estas las hay de dos maneras, las que administran fondos únicamente y las que administran e implementan proyectos. Existen en estas organizaciones algunas excepciones en donde participan campesinos y profesionales.
- Asociaciones de Campesinos: este tipo de organizaciones con una capacidad instalada en las áreas técnica, social y administrativa constituyen la base para el desarrollo de las comunidades rurales. Estas unen sus esfuerzos para desarrollar actividades que tienden a su propio beneficio, es decir, lograr mejores precios y mercado de sus productos, justicia social de sus derechos y valores que le pertenecen. (14).

### **3.1.5. OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN**

Para que se organizan las personas de la comunidad, hemos dicho antes que las motivaciones del hombre son diversas y todas responden a su condición de humano que quiere, aspira y lucha por su bienestar. En la congruencia de estos intereses el hombre, busca a mas hombres y se organizan, de esta manera primero tenemos que pensar y reconocer en un proceso continuo de cambio social de la personalidad de las personas, de sus organizaciones y funciones así como la misma cultura de los grupos y pueblos.

Este movimiento social, esta dinámica, esta vida es la que explica que las personas están en una constante relación, interactúan unas con otras. Es bajo diversas formas de relación y comunicación, que dan y reciben sus conocimientos y experiencias al ambiente, viviendo un proceso de experimentar, aprender y anticipar. Los resultados provocan cambios de expectativas y con incidencia en el comportamiento humano y las formas de pensar. Posteriormente se da el cambio del rol de cada persona como miembro de distintos

grupos y se da el continuo intercambio de ideas examinando lo que se hace en un grupo en términos de lo que hacen en los otros grupos.

Además, es importante reconocer que siempre existe una base en los intereses mutuos, en donde los vecinos, grupos y comunidades buscan ciertos objetivos que tienen importancia para todos y así pueden modificar sus actividades.

En este punto es donde los proyectos y programas de desarrollo deben estimular y ayudar a la gente para que cambie y logre su desarrollo y bienestar. De esta manera podemos comprender que el objetivo social se centra en un “mejoramiento de la postura social de la persona en la comunidad” (5).

La postura Social la debemos comprender considerando tres aspectos fundamentales:

- Forma y contribución de la producción de los bienes y servicios y la participación en la distribución de los mismos.
- La forma de participar en las acciones de la comunidad.
- Forma y grado de desarrollo de sus propios potenciales.

Ahora bien, los objetivos económicos, se centran en los aumentos de la producción y productividad, como decir los ingresos logrados.

Mientras que el mejoramiento del papel que la organización y/o persona individual toman en la producción y en la manera que se distribuyan los recursos, constituyen un objetivo social. Pero a fin de cuentas lo que se busca es una estrategia en la organización campesina es unir los planes de desarrollo económico y social definiendo, por supuesto, los requisitos y consecuencias de proceso económico para los procesos sociales y viceversa. (1)

### **3.1.6. LA AUTOGESTION CAMPESINA**

El proceso de la gestión social puede ser ejecutado por personas que están participando en el proceso productivo, las cuales son las que crean las diferentes manifestaciones de la vida social.

La autogestión se puede definir como un proceso gradual y paulatino donde las más populares de los campesinos se incorporan a la dirección de las organizaciones sociales encargadas de llevar adelante la gestión social, lográndose de esta manera, la máxima expresión participativa.

Si la organización campesina se da en el sentido real, surge el autocambio, es decir donde la gente misma analiza su situación y sus recursos, define sus problemas, decide lo que debe hacer para solucionarlos y promueve la acción, y corre sus propios riesgos.

El autocambio es la parte más importante del proceso de desarrollo del potencial de las personas. Además es el proceso que puede romper y conquistar el paternalismo que se da en los programas de desarrollo estatal y en lo privado. Esto nos explica que es necesario que los proyectos y programas de desarrollo comprendan que no se deben imponer “necesidades” y “soluciones” sino, más bien, estimular a la gente para que las identifique y las defina. El éxito de la organización campesina facilitará a que las mismas personas cambien, encontrando sus propias razones para ello (13).

El autocambio de los individuos mediante la organización campesina trae como frutos la formación de unidades productivas autogestionarias. Estas unidades productivas autogestionarias asumen ciertas características resaltantes tales como:

- Los medios de producción pertenecen al conjunto de sus miembros.
- La administración se realiza con la participación de todos sus miembros.
- La dirección se elige democráticamente y ésta es rotativa.
- Los planos de producción son elaborados con la participación colectiva.
- En la estructura organizativa se garantiza la eficiencia en la producción.
- La participación en la organización se da en igualdad de condiciones para todos los miembros.
- Los miembros siempre mantienen una ubicación relativamente homogénea en el proceso productivo.

Si estas características son una realidad es un canal para que en los medios rurales surjan empresas autogestionarias de alto nivel productivo. La participación también se dará en amplios sectores necesitados. (7)

## **3.2. MARCO REFERENCIAL**

### **3.2.1 DESCRIPCION GENERAL DE LAS AREAS.**

#### **A. UBICACIÓN:**

Básicamente nos referimos a la región Nor-oriente, formada por los siguientes lugares; Municipio de Tactic, en el departamento de Alta Verapaz, Municipio de San Jerónimo y el valle de Salamá ambos en el departamento de Baja Verapaz, municipios de Gualán, Río Hondo y Zacapa, en el departamento de Zacapa, Municipio de Esquipulas, en el departamento de Chiquimula. Cuya altitud varia dependiendo del lugar donde se ubique, varía entre los 127 – 1317 msnm.

Para la región Sur-oriente, formada por; municipio de Monjas, en el departamento de Jalapa, La cabecera departamental de Jalapa, Municipio de Asunción Mita, en el departamento de Jutiapa, La Laguna de Retana, municipio del progreso, departamento de Jutiapa, Aldea encino gacho, municipio del progreso, departamento de Jutiapa, municipio de Agua Blanca, departamento de Jutiapa, Municipio de Ipala, departamento de Chiquimula. Específicamente, la altitud varía dependiendo del lugar en que se ubique y va desde los 350 – 1363 msnm.

#### **B. CLIMA.**

De igual manera para ambas regiones sometidas al estudio, el clima es variado y va desde Templado hasta cálido, con estaciones frías bien definidas en algunos lugares, semihumedos y áridos en otros con precipitaciones pluviales variadas en ambas regiones.

### **3.2.2. ASPECTOS GENERALES.**

#### **a. UBICACIÓN DE LA PRODUCCION**

La Región Nor-oriente, esta formada por varios departamentos, dentro de los cuales los municipios de importancia para la producción de tomate son; Municipio de Tactic, en el departamento de Alta Verapaz, valle de salamá, y municipio de San Jerónimo, en Baja Verapaz, municipios de Gualán, Río Hondo, y Zacapa, en el departamento de Zacapa, y municipio de Esquipulas, en el departamento de Chiquimula.

La región Sur-oriental, está formada por; municipio de Monjas, y municipio de Jalapa, en el departamento de Jalapa, municipio de Asunción Mita, Laguna de Retana, en el municipio del Progreso, Aldea Encino Gacho, municipio del Progreso, y municipio de Agua Blanca, todos en el departamento de Jutiapa, así como municipio de Ipala, en el departamento de Chiquimula.

#### **b. VIAS DE COMUNICACION**

A la región Nor-oriental se llega por: la carretera interamericana CA-9 hasta Gualán, y río Hondo, mientras que a Tactic, por la carretera Interamericana CA-9, luego tomando la RD-8, al Valle de Salamá y San Jerónimo se deja la carretera nacional RD-8, para tomar la RD-5, al municipio de Esquipulas se llega tomando la carretera RD-6. Y luego hacia los distintos puntos de producción se llega por caminos de terracería la mayoría, pero en aceptables condiciones.

A la Región Sur-oriental se llega por: la carretera nacional CA-1, a los municipios de Jutiapa, el Progreso, Monjas y Jalapa, mientras que a los municipios de Agua Blanca, Asunción Mita e Ipala se toma el desvío de la carretera CA-1 hacia la denominada Arenera a la altura del kilómetro 141 de la ruta nacional CA-1. A la Laguna de Retana y a la Aldea Encino Gacho se llega por medio de camino de terracería dejando la ruta nacional CA-1 en los kilómetros 127 y 135 respectivamente.

En general podemos decir que las vías de acceso para ambas regiones son múltiples y a casi todos los lugares se tiene acceso por la vía terrestre, con carreteras asfaltadas algunas y otras de terracería pero la red de comunicaciones para el transporte de productos es muy buena.

Ambas regiones cuentan con servicios de telefonía residencial, abonados comunitarios, y telefonía celular, de varias empresas, lo que permite que se reduzca al máximo los problemas de falta de comunicación.

#### **c. DESTINO DE LA PRODUCCION**

Del total de la producción solo un 20% se destina para el consumo local mientras que el 80% del producto de ambas regiones tiene dos destinos claramente definidos:

La región Nor-oriental: preferentemente busca el mercado Guatemalteco (CENMA), debido al tipo de híbridos que siembra, ya que prefiere de entre todos los tomates del tipo largo el Silverado. ( Anexo 2).

Aunque últimamente también ha incursionado con fuerza en el mercado salvadoreño (Tiendona). Con la siembra de materiales tipo chibola, de preferencia el híbrido Sherif. ( anexo 2).

La región Sur-oriente: destina el 60% de su cosecha al mercado Salvadoreño, un 10% para consumo local y un 30% aproximadamente para el mercado Guatemalteco, la preferencia de materiales de siembra es de tomates tipo chibola, de preferencia el híbrido Sherif ( anexo 2). Aunque también se siembra del tipo largo, de preferencia el híbrido Silverado ( anexo 2).

De estos lugares se obtiene más del 75% de la producción total de tomate de la región y el restante 25% se obtiene de lugares en donde el cultivo del tomate no es su principal actividad productiva pero sí lo produce y por ello debe de tomarse en cuenta.

Los principales problemas para los productores de ambas regiones son: a). la saturación de mercados b). La baja de precios y c). La falta de comunicación y calendarización de siembras en cada una de las regiones.

#### **d. ASPECTOS TECNICOS**

La asesoría técnica para la utilización de agroquímicos para la producción esta cubierta para ambas regiones por múltiples casas comerciales, entre las cuales se puede mencionar: Bayer, Disagro, Syngenta, GBM, Represa, Promoagro. Empresas nacionales y transnacionales dedicadas a la venta de agroquímicos que cuentan con recurso humano como, vendedores, promotores Y asistentes técnicos. Brindan un servicio de mucha tecnología a los agricultores de ambas zonas productivas.

## **4. OBJETIVOS.**

### **4.2. GENERAL**

Realizar un estudio básico que permita a los productores de tomate de las regiones Nor-oriente y Sur-oriente, conocer la importancia que tiene la organización con fines de mejorar la producción y comercialización.

### **4.2 ESPECIFICOS**

- a. Investigar si existen o no organizaciones de productores de tomate.
- b. Determinar cuales son los grandes beneficios que reciben los agricultores que forman parte de alguna asociación.
- c. Propiciar estrategias que permitan obtener los máximos rendimientos, canalizando la información de producción de ambas regiones.
- d. Determinar con certeza el porque de la saturación de mercados y la baja de precios del cultivo de tomate.
- e. Elaborar y proporcionar al agricultor de ambas regiones un Cronograma de siembra en cada una de sus áreas.

## 5. METODOLOGIA

### 5.2. RECOPIACION DE INFORMACIÓN

En la investigación se tomo el Universo o sea el número total de productores de tomate que es de aproximadamente 500 productores por las dos regiones, se utilizó el método de calculo de la muestra "conociendo la población", método de estratificación expresado en "n" según William MendelHall.

La ecuación utilizada para el calculo de la muestra es la siguiente:

$$n = \frac{N Z^2 pq}{d (n-1) Z^2 pq}$$

n = Tamaño de la muestra

N = población

Z = Distribución normal (1.96) grados de libertad

t.student para trabajos mayores de 30 datos.

d = nivel de confiabilidad (5%) para trabajos agrícolas

pq = probabilidades binomiales (optimo 0.5 para cada una).

La investigación se realizó haciendo uso de la encuesta mediante cuestionario pre-elaborado para entrevistas personales. ( anexo 1).

### 5.3. ANTECEDENTES

Por medio de entrevistas y observaciones se obtuvo la información sobre la formación de las asociaciones que ya existen en cada una de las regiones.

### 5.4. SITUACION ACTUAL

Se determinó a través de un análisis cualitativo y cuantitativo de los datos obtenidos de la boleta.

### 5.5. CALENDARIZACION DE EPOCAS DE SIEMBRA

Se tomó como base la información recopilada en la boleta por cada una de las regiones sobre:

Area de siembra por época por región, en manzanas por lugar; materiales preferidos por región, sean híbridos o variedades; y cronograma de fechas de siembra para diferentes épocas por región.

### 5.6. ANALISIS DE IMPACTO SOCIAL

Recabada toda la información se realiza el análisis de los beneficios que genera:

- Beneficios individuales
- Beneficios colectivos

## 6. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

### 6.2. RECOPIACION DE LA INFORMACIÓN

#### 6.1.1. APLICACIÓN DE LA FORMULA

Se obtuvieron los siguientes resultados:

$$n = \frac{500 (1.96) (0.5 \ 0.5)}{(5) (n-1) (1.96) (0.5 \ 0.5)}$$

$$n = \frac{500.9604}{25.9604} \quad n = \underline{19.297}$$

#### 6.1.2. ORGANIZACIONES DEL AREA

Actualmente hay conformadas 8 asociaciones de tomateros distribuidas así;

En el Nor-oriente, la asociación de tomateros de salamá, la asociación de tomateros de Esquipulas, y la asociación de tomateros de Chiquimula. Todas ellas debidamente registradas e inscritas en FASAGUA.

En el Sur-oriente, la asociación de tomateros de la laguna de Retana en el progreso, Jutiapa; la asociación de tomateros de agua blanca, Jutiapa; La asociación de tomateros de Encino gacho, progreso, Jutiapa; la asociación de tomateros de Ipala, Chiquimula; la asociación de tomateros de Jalapa, Jalapa. Al igual que las del Nor-oriente también cuentas con personería Jurídica e inscritas a FASAGUA.

### 6.2. ANALISIS DE LA INFORMACION

#### 6.2.1. AREAS PRODUCTORAS

**Nor-oriente:** En Alta Verapaz el municipio de Tactic; En Baja Verapaz los municipios de San Jerónimo y el valle de Salamá; En Zacapa los municipios de Gualán, Zacapa, y río hondo; En Chiquimula el municipio de Esquipulas.

**Sur-oriente:** En Jalapa los municipios de monjas y la cabecera departamental; En Jutiapa los municipios de Agua Blanca, asunción mita y la laguna de Retana, en el progreso, así como la aldea encino gacho del municipio del progreso; En Chiquimula el municipio de Ipala.

### 6.2.2. BENEFICIOS QUE RECIBEN LOS AGRICULTORES ORGANIZADOS.

Algunos de los beneficios que han obtenido gracias a la organización son:

- Estabilizar los precios del producto en el mercado.
- Organizar épocas de siembra para no saturar el mercado
- Asistencia técnica para mejorar la producción
- Bajar los impuestos de exportación al Salvador.
- Limitar la participación de intermediarios en la comercialización de sus productos.
- Acceso al crédito en algunos agroservicios de su región para el abastecimiento de insumos.
- Mantenerse informados sobre el surgimiento de nuevos productos agroquímicos en el mercado.
- Relación directa con otras asociaciones para compartir experiencias.

Algunas de las dificultades que han surgido en el proceso ha sido debido a la falta de información y orientación de algunos agricultores quienes al principio estaban bastante excéntricos respecto al funcionamiento de la asociación, haciendo comentarios muy distintos a lo que en realidad se pretendía. Pero como en todo proceso de organización siempre hay personas con mente negativa y otros un poco celosos de compartir información, se han quedado fuera de las asociaciones, este es un numero de agricultores no asociados que siempre corren los riesgos que el mercado presenta; sin embargo afortunadamente un gran número de agricultores en cada lugar donde se cultiva tomate pertenece a una asociación.

### 6.2.3. DESTINO DE LA PRODUCCIÓN

Según datos proporcionados por agricultores pertenecientes a las asociaciones de tomateros de Salamá (Asdrual Turcios, Presidente), y el Progreso (César Palma, Presidente), el destino hacia donde va la cosecha de cada región es el siguiente:

**Cuadro 1 destino de la producción de ambas regiones.**

REGION	LUGAR DE CULTIVO	VARIEDAD O HIBRIDO	DESTINO	%
Nor-oriente:	Tactic, San Jerónimo, Valle de salamá, Gualán, Zacapa, río hondo, Esquipulas	Silverado, elios, sherif.	Guatemala	70
			San Salvador	20
			Local	10
Sur-oriente:	Monjas, Jalapa, Asun. Mita, Progreso, Agua Blanca, e Ipala.	Sherif, peto, bute, Silverado.	San Salvador	70
			Guatemala	20
			Local	10

**Fuente: Boletas de encuesta.**

#### **6.2.4. MATERIALES UTILIZADOS PARA LA SIEMBRA POR REGION**

La siguiente información se recabó teniendo como fuente de consulta un Agroservicio por región, tomando como referencia el Agroservicio de mayor clientela en la región, según la opinión expresada en la encuesta por los agricultores de ambas regiones, ya que ellos distribuyen la semilla (pilón), de las diferentes empresas piloneras del país y abastecen un buen porcentaje de agricultores de cada región.

**NOR-ORIENTE:** Agroservicio “Los Pollos” (propietario: Juan José Echeverría.) en Salamá contando con varias sucursales. Los resultados son los siguientes en orden de importancia: Los híbridos; Silverado, Elios, Hapell, todos del tipo largo, así como el híbrido Sherif, del tipo chibola. Además también utilizan las Variedades Santa Fé, Roman Gigante, Roforte del tipo largo y algunas variedad tipo chibola como Peto Raif, Toro, Bute.

**SUR-ORIENTE:** Agroservicio “El Campesino”, (Propietario: Francisco Morales) en Asunción Mita, Jutiapa, con sucursales en Ipala, agua blanca. Los datos en orden de importancia: El híbrido tipo chibola, Sherif; así como los híbridos Silverado y Elios del tipo largo; además las variedades tipo chibola, Peto raif, Río fuego, Bute, Tara; y las variedades del tipo largo, Roman Gigante, Roforte y Santa Fé.

Para ambas regiones únicamente se tomaron los materiales más utilizados para la siembra y los resultados indican que para la región Sur-oriente el material más utilizado es el Sherif, de mayor demanda en el mercado Salvadoreño, y se adapta a climas un poco más cálidos. Mientras que la región Nor-oriente se inclina por un material del tipo Largo, Silverado, preferido en el mercado Guatemalteco, y que soporta las heladas. Ambos materiales con rendimientos de más de 1,800 cajas por manzana, dependiendo del manejo.

### 6.2.5. CALENDARIZACION DE EPOCAS DE SIEMBRA

Es muy complicado definir con precisión las fechas de siembra de cada región, pero con la ayuda y la información proporcionada por agricultores de diversos lugares se pudo elaborar un Cronograma de fechas entre las cuales la gran mayoría de agricultores realiza su siembra tanto en invierno como en verano, los datos pudieran variar en algunos lugares debido a los sistemas de riego con que cuentan pero el consenso general es el siguiente:

**Cuadro 2. Cronograma de fecha de siembra, Invierno Nor-orient**

Lugar	Fecha de siembra	Cultivo
Valle de salamá	Entre el 2 de mayo y 5 de junio.	Tomate
Tactic	Entre 5 de mayo y 5 de junio.	Tomate
Gualán	Julio y agosto.	Tomate
Zacapa	Julio	Tomate
Esquipulas	Julio y agosto.	Tomate

**Fuente: Asociación de Salamá**

Salamá y Tactic coinciden con las fechas de siembra pero la diferencia de área es mucha ya que salamá siembra en invierno aprox. 700 manzanas contra 50 de tactic. Gualán, Zacapa y Esquipulas coinciden y atrasan un poco la siembra en relación a salamá debido a que en estas fechas las lluvias ya son más parejas. Esta es la temporada fuerte en la zona Nor-orient.

**Cuadro 3. Cronograma de fecha de siembra, Verano, Nor-orient**

Lugar	Fecha de siembra	Cultivo
Valle de Salamá	Nov. Y otros Enero	Tomate
Tactic	Enero.	Tomate
Gualán	Febrero	Tomate
Zacapa	Febrero	Tomate
Esquipulas	Febrero	Tomate

**Fuente: Asociación de Salamá**

Al igual que en el invierno Salamá y tactic, coinciden en las fechas, pero Zacapa, Gualán y Esquipulas entran a siembra un mes más tarde lo que da un mes de distancia entre siembras y favorece las condiciones del mercado y estabiliza el precio.

**Cuadro 4. Cronograma de fecha de siembra, Invierno Sur-oriente**

<b>Lugar</b>	<b>Fecha de siembra</b>	<b>Cultivo</b>
Amatio	Entre 5 de julio y 20 agosto.	Tomate y chile.
Agua Blanca	Entre 5 de julio y 20 de agosto.	Tomate y chile
Retana	Del 5 al30 de agosto.	Tomate y chile
Monjas	20 de junio al 30 de Julio	Tomate y chile
Jalapa	5 de julio al 5 sept.	Tomate y chile.

**Fuente: Asociación Retana e Ipala.**

El Sur-oriente, por las condiciones del invierno retrasa mas o menos 2 meses la época de siembra en relación con la zona Nor-oriente, esto permite que durante los meses de julio a diciembre los precios del tomate sean estables, los rendimientos en esta época en ambas regiones son buenos aunque el peligro de enfermedades fungosas y bacterianas en esta temporada es más frecuente que en la temporada de verano, abren la siembra en el Nor-oriente en julio y cierran en septiembre.

**Cuadro 5. Cronograma de fecha de siembra, Invierno Nor-oriente**

<b>Lugar</b>	<b>Fecha de siembra</b>	<b>Cultivo</b>
Amatio	Entre Marzo y princ. Abril.	Tomate y chile.
Agua Blanca	Entre marzo y abril.	Tomate
Retana	Noviembre y otros abril.	Tomate
Monjas	Marzo.	Tomate
Jalapa	Noviembre y otros en marzo..	Tomate y chile.

**Fuente: Asociación de Retana e Ipala.**

La temporada del verano en el Nor-oriente varía un poco y todo dependerá del invierno, pero en su mayoría algunos aprovechan la siembra de noviembre procurando tener mucho control con la época fría, mientras que otros realmente esperan la época de marzo para la siembra ya que se anticipan a las primeras lluvias y salen a cosecha en pleno invierno, con el fin de no coincidir con la zona Nor-oriente.

### 6.2.6. AREA TOTAL CULTIVADA EN AMBAS REGIONES

Se presentan muchos de los datos que se obtuvieron en la fase de recopilación de la información, es de gran ayuda para muchos agricultores la información siguiente:

Los cuadros 6 y 7. Area total cultivada. Es un resumen de la información por cada una de las regiones, se presentan datos generales es decir se incluyen las dos épocas de siembra (invierno y verano) las principales variedades utilizadas y el potencial mercado de la cosecha.

**CUADRO 6. Area total cultivada zona Nor-oriente.**

<b>Lugar</b>	<b>Tomate</b>	<b>Principales variedades</b>	<b>Mercado potencial</b>
Valle de salamá	1,200 mz	Silverado, helio,	Guatemala CENMA
Tac tic	100 mz	Silverado, helio,	Guatemala
Gualán	100 mz	Sherif, silverado,	Guatemala
Zacapa	200 mz	Sherif, silverado,	Guate. San Salvador.
Esquipulas	200 mz	Sherif, silverado,	Guate. San Salvador
<b>Total</b>	<b>1,800 mz</b>		

**Fuente: Asociación tomateros Salamá.**

En la zona Nor-oriente, De tomate, se cultivan en el año 1,800 manzanas, de estas las variedades que más se utilizan son para tomate, Silverado, Sherif y Elios, La cosecha es dirigida básicamente a dos mercados LA CENMA en Guatemala y El MERCADO de San Salvador mejor conocido como (la Tiendona). Aunque también parte de la cosecha se consume localmente.

**CUADRO 7. Area total cultivada zona Sur-oriente.**

<b>Lugar</b>	<b>Tomate</b>	<b>Principales variedades</b>	<b>Mercado potencial</b>
Ipala	600 mz	Sherif,	San Salvador
Agua Blanca	200 mz	Sherif,	San Salvador
Retana	400 mz	Sherif,	San Salvador
Asun. Mita	150 mz	Sherif,	San Salvador.
Monjas	200 mz	Sherif, Silverado,	Guate. San Salvador
Jalapa	150 mz	Sherif, silverado,	Guate. San Salvador
<b>Total</b>	<b>1,700 mz</b>		

**Fuente: Asociación tomateros Retana.**

La zona Sur-oriente varía un poco con relación a la zona Nor-oriente, ya que para este lado son muchos los lugares en donde el cultivo de tomate es la actividad más importante, tal es el caso de las áreas de Retana, Ipala, Agua Blanca y Monjas. De ellos se deriva que en la zona anualmente se cultivan 1,700 manzanas de tomate, se divide la cosecha también en de invierno y de verano, y los materiales preferidos en la zona son: Sherif por su gran demanda en San Salvador, el destino es en su mayoría para San Salvador, aunque también influye en el mercado de Guatemala.

### **6.3. ANTECEDENTES**

Se determino luego de recopilada y analizada la información que la idea surge en Enero del año 2,000 en el progreso Jutiapa, viendo la gran necesidad que se tenían de organizarse pues prácticamente ambas zonas productoras de tomate, coincidían al mismo tiempo en la plaza, lo que ocasionaba que el precio del producto se viniera abajo y los productores sufrieran grandes pérdidas del tipo económico, por tal motivo agricultores de La Laguna de Retana, en el Progreso Jutiapa y agricultores de Salamá, decidieron en aquel momento compartir información la que les permitiría determinar con precisión en que fecha salía al mercado el producto de cada una de las regiones y con ello estabilizar los precios en el mercado, esta iniciativa unos meses después daba lugar a la conformación de las primeras dos Asociaciones de tomateros las cuales estarían representadas Por un presidente, un Secretario, un tesorero y vocales, sé hicieron todos los trámites para su legalización y ya en Mayo del 2,000 estaban debidamente autorizadas y legalizadas (personería Jurídica en orden), su función esta bien definida y es la de “ canalizar toda la información relativa al cultivo,

en lo que respecta a: precios del producto en mercado, situación de cada plaza, nuevos productos agroquímicos para una buena producción, etc.” Todo ello con el objetivo de beneficiar a sus asociados, se reúnen una vez por semana y la información es enviada a cada asociado todos los días por la mañana vía localizadores personales (Beepers), los cuales adquirieron individualmente por medio de trámites hechos por la asociación.

Luego de haberse conformado las primeras asociaciones la idea se expande por las dos regiones y como ya estaba contemplado dentro de los estatutos la expansión a otros lugares era parte del objetivo entonces se organizan y entran en diciembre del 2,000 y el enero del año 2,001, a fortalecer el proyecto otras 6 asociaciones siendo estas formadas por agricultores originarios del mismo lugar para evitar tener que formar parte de una asociación lejana a su lugar de origen, por ello surgen las asociaciones de Agua Blanca, Esquipulas, Chiquimula, Jalapa, Encino Gacho, Ipala. Todas ellas quedan legalmente inscritas en FASAGUA que es la Federación de Asociaciones de Guatemala.

### **6.3. SITUACION ACTUAL**

**Nor-oriente,** La gente que forma parte de la asociación es muy dinámica, colaboradora y sobre todo emprendedora y trabajadora, por tal motivo, se mantienen vigentes todas sus asociaciones, promoviendo siempre el bienestar para cada uno de sus asociados, actualmente hay 3 asociaciones que forman parte de la región Nor-oriental, aunque la de Salamá es la más antigua y la que más trabajo genera pues son muchos sus integrantes, algunas actividades importantes que promueven son:

- Implementación de seminarios, talleres y charlas técnicas, buscando apoyo con las empresas distribuidoras de agroquímicos en su región.
- Establecer un mecanismo para la estabilización del precio del producto en el mercado.
- Buscar alternativas extras para la colocación de sus productos, es decir buscar nuevos mercados.
- Implementación de un proyecto que permita el acceso al crédito bancario por parte de sus asociados, etc.

**Sur-oriental;** Se mantienen vigentes todas las asociaciones que se han formado, actualmente trabajan muy duro en pro del beneficio colectivo las asociaciones de Retana, Encino Gacho, Agua Blanca, Ipala, en el departamento de Jutiapa y la de Jalapa en Jalapa.

Muchos de sus integrantes son buenos productores de la zona, y son líderes por lo que han logrado un buen conjunto para luchar por el beneficio colectivo, actualmente trabajan en proyectos tales como:

- Implementar proyectos de riego por goteo, en distintos lugares aprovechando el programa de Plamar- MAGA.
- Obtención de créditos par la producción.
- Seminarios, charlas, que capaciten en el uso de los insumos novedosos, a sus asociados.
- Estabilizar precios del producto en mercados (Guatemalteco y Salvadoreño)
- Mejorar sus rendimientos, utilizando semillas, mejoradas.

### 6.5. ANALISIS DE IMPACTO SOCIAL.

Luego de la presentación global de toda la información obtenida durante la investigación efectuada en ambas regiones, se analiza en el siguiente cuadro el impacto de carácter social que representa para los agricultores el formar o no parte de cada asociación:

**Cuadro 8. Beneficios Individuales y Colectivos, Ambas Zonas.**

NOR ORIENTE		SUR ORIENTE	
BENEFICIOS INDIVIDUALES	BENEFICIOS COLECTIVOS	BENEFICIOS INDIVIDUALES	BENEFICIOS COLECTIVOS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asistencia técnica personalizada.</li> <li>• Información rápida sobre precios del producto en plaza.</li> <li>• Apoyo para la comercialización de productos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asesoría sobre como tener acceso al crédito.</li> <li>• Asesoría sobre como obtener inf. Sobre agroquímicos.</li> <li>• Participación de giras de trabajo.</li> <li>• Compartir experiencia con otras zonas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asistencia técnica personalizada.</li> <li>• Información rápida sobre precios del producto en plaza.</li> <li>• Apoyo para la comercialización de productos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asesoría sobre como tener acceso al crédito.</li> <li>• Asesoría sobre como obtener inf. Sobre agroquímicos.</li> <li>• Participación de giras de trabajo.</li> <li>• Compartir experiencia con otras zonas.</li> </ul>

**Fuente: Investigación de campo.**

Para ambas regiones, los agricultores prácticamente han gozado de los mismo beneficios colectivos e individuales, razón por la cual hasta el día de hoy, todas las asociaciones siguen trabajando y no hay una sola que se haya desintegrado.

## 7. CONCLUSIONES

- En la región del Nor-orienté, hay actualmente conformadas y autorizadas 3 asociaciones afiliadas a FASAGUA, siendo estas las de Salamá, Chiquimula y Esquipulas.
- En la Región Sur-orienté, hay a la fecha 5 asociaciones debidamente legalizadas y afiliadas a FASAGUA, siendo estas, la de Ipala, la de Agua Blanca, la de Retana, la de Encino Gacho y la de Jalapa.
- Los lugares que por la cantidad de tomate que siembran y cosechan pueden influir directamente en el mercado son: Salamá, que anualmente cultiva 1,200 manzanas y el Amatio, en Ipala que anualmente cultiva 600 manzanas.
- Los mercados preferidos para ambas regiones son los mismos con la única diferencia de que se invierten los porcentajes, de tal cuenta que para el Nor-orienté el 70% de su cosecha se dirige a Guatemala (CENMA) y apenas un 20% al mercado Salvadoreño y un 10% para el consumo local, pero la región Sur-orienté destina 70% de su cosecha al mercado Salvadoreño y solo un 20% a Guatemala (CENMA) y el restante 10% al consumo local.
- Debido a las distintas características climáticas de ambas regiones las variedades de tomate que se siembran varían, ya que cada región busca el que mejor se adapte a las condiciones particulares de cada lugar, es por ello que para la región del Nor-orienté en donde el clima es Frío prefieren la variedad Silverado y en climas cálidos la variedad Sherif. De igual manera en el Sur-orienté.

## 8. RECOMENDACIONES

- Que los agricultores organizados de ambas regiones sean capacitados por parte de las casas comerciales distribuidoras de agroquímicos, sacándole el máximo provecho al recurso humano con el que estas cuentan.
- Para producir una manzana de tomate con buenos rendimientos, un agricultor necesita disponer de una cantidad de más o menos Q 25,000.00, lo que representa que la inversión y el riesgo son altos, solamente organizados pueden lograr tener acceso al crédito bancario, ya que esté esta bastante limitado para este cultivo.
- Buscar como asociación la posibilidad de que sus cosechas encuentren nuevos mercados evitando así la saturación y la baja en los precios, asimismo invitar a los agricultores que aún no forman parte de ninguna asociación a que se integren y así disfruten de los beneficios que esto les brinda.
- Evitar la participación de intermediarios en la comercialización de sus productos ya que son estos los que sin esforzarse, se lleva las máximas ganancias y muchas veces hacen caer en engaños a muchos agricultores con el famoso PAGO A VUELTA DE VIAJE.
- Que todos los productores de tomate no asociados, busquen la manera de incorporarse a la asociación que por su ubicación geográfica les quede mas accesible, con el fin de no seguir corriendo los riesgos que el mercado presenta.

## 9. BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

1. CLIFFORD, R.A. 1969. Organización campesina en América Latina. Costa Rica, IICA. 283 p. (Publicación miscelánea no. 63).
2. GUATEMALA. INSTITUTO NACIONAL DE COOPERATIVAS. 1979. Ley general de cooperativas, decreto no. 82-78 y su reglamento, acuerdo no. 7-79. Guatemala, Ministerio de Economía. 42 p.
3. GUATEMALA. INSTITUTO NACIONAL FORESTAL; CARE; CUERPO DE PAZ. 1987. El proceso de transferencia en las comunidades rurales, programa agroforestal. Guatemala. 131 p.
4. \_\_\_\_\_. 1987. Organización y participación comunitaria en el proceso de transferencia, programa agroforestal. Guatemala. 34 p.
5. \_\_\_\_\_. 1989. Educación no formal, programa agroforestal. Guatemala. 127 p.
6. GUATEMALA. MINISTERIO DE GOBERNACIÓN. 1986. Educación participativa, observaciones. Guatemala, Ministerio de Gobernación. Circular no. 9, 8 p.
7. MODELOS DE organización. 1938. Diario Oficial de Centroamérica (Gua.) agosto, 19:9.
8. MORALES VELA, R. 1987. Trilogía de educación no formal. Guatemala, CARE. 69 p.
9. \_\_\_\_\_. 1988. Educación no formal, una modalidad participativa. Guatemala, CARE. 11 p.
10. PANAMÁ. MINISTERIO DE PLANIFICACIÓN Y POLÍTICA ECONÓMICA DE PANAMÁ. 1981. Primer curso internacional de administración y desarrollo rural. Panamá. 250 p.
11. SEMINARIO DE LÍDERES COMUNITARIOS ORGANIZACIÓN Y PARTICIPACIÓN COMUNITARIA, PROGRAMA AGROFORESTAL (1., 1988, Guatemala). Guatemala, Instituto Nacional Forestal; CARE; CUERPO DE PAZ. s.p..
12. SOLÓRZANO GONZÁLEZ, R. 1986. Elementos claves para la organización campesina. Guatemala, Instituto Nacional Forestal; CARE; CUERPO DE PAZ. 55 p.
13. \_\_\_\_\_. 1989. Fundamentos para la organización y participación comunitaria. Guatemala, Dirección General de Bosques; CARE; Cuerpo de Paz. 35 p.
14. TALLER NACIONAL LINEAMIENTOS GENERALES PARA ELABORAR PLANES DE ACCIÓN REGIONALES DEL PROCESO DE TRANSFERENCIA, PROGRAMA AGROFORESTAL (1., 1988, Guatemala). Programa agroforestal. Guatemala, Instituto Nacional Forestal; CARE; Cuerpo de Paz. 124 p.



**10. ANEXOS.**

**ANEXO 1.**

**ENCUESTA.**

1. Como productor de tomate pertenece en este momento a alguna asociación de su región.  
Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ A cual \_\_\_\_\_
2. Si pertenece a alguna de las asociaciones que beneficios ha recibido de parte de ella.
3. Considera que no se reciben beneficios.
4. Desde que pertenece a la asociación han mejorado sus rendimientos.
5. Ha participado de giras de trabajo organizadas por la asociación.
6. Ocupa algún cargo directivo dentro de la asociación.
7. Conoce usted agricultores que no forman parte de la asociación.
8. Participa usted de la calendarización de siembra propuesta por su asociación para no coincidir en la fecha de siembra de otra región. Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ Porque:
9. En el invierno en que fecha inicia la siembra, que variedad de tomate utiliza.
10. Durante el verano en que fecha inicia la siembra, y que variedad de tomate utiliza.
11. Cuantas manzanas cultiva por época. Invierno \_\_\_\_\_ Verano \_\_\_\_\_
12. Que rendimientos obtiene por manzana. Invierno \_\_\_\_\_ verano \_\_\_\_\_
13. A que mercado lleva su producto.
14. Recibe asistencia técnica por parte de alguna casa comercial distribuidora de agroquímicos en su región.

Nombre: \_\_\_\_\_ Región: \_\_\_\_\_ -

## **ANEXO 2.**

### **MATERIALES UTILIZADOS EN AMBAS REGIONES PARA EL CULTIVO DE TOMATE.**

#### **TIPO LARGO:**

<b><u>Híbridos:</u></b>	<b>A. Hapell</b>	<b><u>Variedades:</u></b>	<b>a. Roman Gigante</b>
	<b>B. Silverado</b>		<b>b. Roforte</b>
	<b>C. Elios</b>		<b>c. Santa Fé</b>

#### **TIPO CHIBOLA:**

<b><u>Híbridos:</u></b>	<b>a. Sherif</b>	<b><u>Variedades:</u></b>	<b>a. Peto raif</b>
			<b>b. Peto -98</b>
			<b>c. UC-82B</b>
			<b>d. Toro</b>
			<b>e. Río fuego</b>
			<b>f. Río grande</b>
			<b>g. UC-134</b>
			<b>h. Bute</b>
			<b>i. Nema 1,200</b>
			<b>j. Tara</b>

### **ANEXO 3.**

#### **Listado de agricultores.**

##### **Nor-oriente:**

<b>1.</b>	<b>11.</b>
<b>2.</b>	<b>12.</b>
<b>3.</b>	<b>13.</b>
<b>4.</b>	<b>14.</b>
<b>5.</b>	<b>15.</b>
<b>6.</b>	<b>16.</b>
<b>7.</b>	<b>17.</b>
<b>8.</b>	<b>18.</b>
<b>9.</b>	<b>19.</b>
<b>10.</b>	<b>20.</b>

##### **Sur-oriente:**

<b>1.</b>	<b>11.</b>
<b>2.</b>	<b>12.</b>
<b>3.</b>	<b>13.</b>
<b>4.</b>	<b>14.</b>
<b>5.</b>	<b>15.</b>
<b>6.</b>	<b>16.</b>
<b>7.</b>	<b>17.</b>
<b>8.</b>	<b>18.</b>
<b>9.</b>	<b>19.</b>
<b>10.</b>	<b>20.</b>

