

PARTIDO UNIFICADO MARIATEGUISTA

-

PUM



**Planes y propuestas de trabajo
- Parte 2 (2/2) - 1990-1994**

INFORME BALANCE DEL PRIMER CURSILLO
PARA ACTIVISTAS DE LA DASA DEL CAM-
PESINO

Realizado del 8 al 15 de Nov. 1992.

Chiclayo

1. De la organización

1.1. Este cursillo debió realizarse en el Complejo Azu-
carero de la Cooperativa Tumán de Chiclayo, pero -
debido a que este no contaba con la infraestructu-
ra necesaria para el alojamiento de los partici-
pantes (camas debidamente implementadas), se toma-
ron las medidas adecuadas para la búsqueda de otro
lugar alternativo, situación que estaba presentandose a tres días de la realización del evento.
En la misma ciudad de Chiclayo, se vieron algunos
posibles lugares, pero el más conveniente terminó
siendo un local religiosode las Dominicas de Reque
que brindaba, aunque nó lo más optimo, pero sí, en
ese momento, las mejores condiciones. El distrito
de Requenes una ciudad pequeña que dista a 11 Km. de
Chiclayo y el traslado se hace en micro ó bus en
quince minutos.

1.2. Las acciones propiamente organizativas del cursillo
referidas al aseguramiento de los delegados de ba-
ses, las comunicaciones telefónicas, telegramas y
otras, fueron compartidas y asumidas por los Contra-
partes, dirigentes y colaboradores de las Centra-
les Campesinas. En ésta maratónica tarea se sortea-
ron diversos problemas, pero el más serio que tuvi-
mos que afrontar fué el factor tiempo, ya que el
tiempo de organización que disponíamos fué escasa-
mente una semana, entre la culminación del cursillo
para Promotores o Monitores de Ancije en Lima, y -
el inicio del cursillo de Chiclayo, con lo cuál co-
rríamos el riesgo incluso de postergarlo. Sin embar-
go, esta parte del trabajo, que era el aspecto or-
ganizativo más importante, resultó un éxito, ya que
se logró salir adelante.

Resumo (DIT) 20/1/93
22/1/93

1.3. El cursillo logró congregarse a unos 24 delegados participantes, 6 de los cuáles fueron mujeres. Contándose a la vez con la siguiente representatividad por cada Central Campesina.

CNA	: 9 delegados
CCP	: 8 delegados
CCCP	: 7 delegados

1.4. De cualquier forma, gracias a la distribución de las tareas compartidas entre los contrapartes, se lograron realizar las coordinaciones necesarias tanto en Lima como en Chiclayo, con el Equipo Técnico de la Casa del Campesino e intelectuales de Apoyo, expositores del cursillo, estos últimos, expresamente destinados a hacerse cargo de los temas adicionales que contemplaba el Programa para activistas. Se adjunta a la presentación de este documento, el programa del cursillo en el que se consignan los expositores y los temas del mismo.

1.5. La Ficha del Participante.- Con retraso dimos cumplimiento (tercer día) en dar a conocer la lista y los datos personales de los participantes. La evaluación de la pre-selección fué hecha en forma individual por cada contraparte, lo que de alguna forma diríamos, esta calificación no fué eficientemente sustentada, debiéndose haber hecho de conjunto. En cuanto al grado cultural que reunían los participantes, con excepción de 3 a 4, el resto mantenía niveles equitativos, entre lo que destaca, en su mayoría, experiencia sindical, instrucción y relación estrecha con sus organizaciones de base.

1.6. Este cursillo, con el mismo estilo que los anteriores, dió inicio a sus actividades el día 8 de Nov. (primer día del evento) contándose para ello con un sencillo pero significativo programa inaugural, en el que participaron, en calidad de invitados, autoridades y dirigentes comunales del distrito de Requena.

2. De la Metodología y del Desarrollo del evento

2.1. El cursillo logró cumplir con el rol de las exposiciones programadas. El contenido y la calidad de los temas mejoró, en mérito a los esfuerzos de los técnicos por proveer al participante un mensaje objetivo y entendible respecto al contenido de los temas y coherentemente con los servicios que prestará la Casa del Campesino. En cuanto a la metodología usada, con excepción de los temas de Diagnóstico y Perfiles de Proyectos, - Autoproducción de Material didáctico, La prensa, que destacaron por ser mucho más participativo, dinámico y sencillo, el resto de los temas estuvieron acompañados por una metodología más motivadora, y en algunos casos el uso de un lenguaje poco entendible, Este problema se logró superarse satisfactoriamente mediante la dinámica de trabajo de grupos.

2.2. El programa del cursillo sufrió algunas modificaciones, en tanto el cursillo estaba destinado para dirigentes activistas. Puesto a consideración y resuelto así.

- a. Los temas ^{de} Comercialización, Informática, Capacitación y Casa Campesina, pasaron a ser considerados a tener carácter de informativo.
- b. Se incorporó el tema sobre el Papel de la Prensa en la organización y consolidación de las organizaciones de base.
- c. Se incorporó el tema sobre los Problemas de Organización.
- d. Se incorporó al tema sobre Perfiles de Proyectos, la parte del Diagnóstico.

De otro lado, resultó sumamente positivo el trabajo de dinámica de grupos, contribuyendo de esta forma a un fácil entendimiento sobre el tema que se discute y al fortalecimiento del debate en las plenas.

3. Del Material Didáctico

La mayoría del material didáctico se entregó puntualmente y algunos, antes de la exposición.

Cada participante recibió de los organizadores del curso: Una carpeta conteniendo; Un lapicero, un lápiz, un cuaderno, papel, un maletín, jabón, toalla, cepillo y pasta dental, detergente, y papel higiénico.

4. De la sede

Líneas arriba decíamos que por circunstancias del factor tiempo tuvimos problemas con la selección de la sede del evento. Obligándonos a tomar el local que mejores condiciones presentaba frente a otros. Sin embargo pese a estas consideraciones, el local que se contrató también tenía algunas dificultades, las mismas que se resolvieron con la compra de frazadas, algunos catres y sábanas.

5. De la recreación y la parte cultural

Se desarrolló esta actividad dentro de lo previsto. Por la mañana del día miércoles, los participantes del curso visitaron las ruinas de Huaca Rajada del Señor de Sipán, lugar histórico que data de muchos años antes de Cristo. De retorno a Requena, en Tunán (a 12 Km de Chiclayo) los cursillistas lograron conocer en directo el funcionamiento de la fábrica y las instalaciones del Complejo Azucarero. Los dirigentes de dicha Cooperativa fueron atentos y solidarios con el grupo dando charlas breves sobre el procesamiento de la producción, sus luchas, y de los graves problemas de la crisis por la que atraviesa la industria.

El mismo día a las 12 m. se llegó a Requena para asistir a una misa en honor a la fiesta de aniversario del patrón de la ciudad, San Martín de Tours, compromiso este adquirido con antelación con el Presidente de dicha Hermandad religiosa.

6. Del Apoyo Logístico

Este tuvo que implementarse con recursos propios, debido a que las organizaciones de base no contaban con la infraestructura adecuada. El proyecto vio la necesidad de alquilar los siguientes servicios:

- Minógrafo
- Grupo Electrógeno
- Filmadora
- Máquinas de escribir (2)
- Equipo de Sonido
- Movilidad

La alimentación fué regular, a pesar del incremento del precio de este servicio.

7. De la Disciplina

Esto se mantuvo en líneas generales. Con excepción de dos participantes, uno de Roque que pidió permiso, y el otro de Nonseñá, que no lo hizo, quienes brillaron por su ausencia en algunas clases. En las clases sí hubo puntualidad de las mayoría de participantes, y hasta hubieron gestos de cooperación para el buen desenvolvimiento del mismo.

8. De los Objetivos

El mérito de este cursillo es el haber logrado sus objetivos en un 80% aproximadamente.

Entre varios de los aspectos que habría que señalar, el cursillo tuvo sus resultados positivos en el reforzamiento del tema de organización campesina, que se consiguió mediante el intercambio de experiencias y conocimientos de cada uno de los participantes.

La propuesta de trabajar desde las bases por la Unidad Campesina.

Una comprensión adecuada de los servicios que prestará la Casa del Campesino y el interés colectivo por sacar adelante el Proyecto.

Respecto a la parte académica fué alentadora, arroja el siguiente resultado:

De los temas tratados - cuál te pareció más importante? 11 delegados consideren que más les interesó el tema de diagnóstico y Perfiles de Proyectos, 6 por autorproducción de material didáctico, 5 por Comercialización, 4 por Capacitación, 4 todos los temas fueron importantes, 3 por informática, 2 por mujer campesina y 2 por el tema sobre Coyuntura agraria y política del país.

A tu juicio cuál fué la reunión más importante?
9 inclinan su preferencia por Diagnóstico y Perfiles de Proyectos, 8 por autoproducción de mat. didáctico, 6 dicen que todos los temas les pareció importante, 5 por el papel de la Prensa, 4 por el tema Casa Campesina, 4 por capacitación, 3 por comercialización, 2 por informática, y 2 por organización.

¿Qué opinión tienes de la Metodología del cursillo?

22 opinan que fué adecuada, 2 fué regular.

¿Cuánto crees que aprendistes?

20 consideran que aprendieron mucho, 4 opinan que poco, y 1 regular.

Deficiencias del cursillo

- Un participante del cursillo de Promotores repitió su asistencia.
- La organización interna entre los participantes se descuidó.
- No se preparó documento sobre el tema de la Organización campesina, a cargo de los contrapartes.

9

De la Clausura

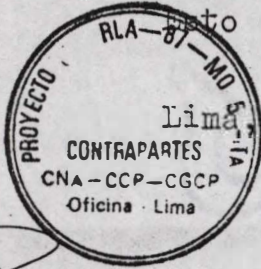
La clausura se desarrolló en un lugar céntrico de la ciudad, entre las 6 y 8 pm/, contándose para el efecto con un Programa especial. La parte ceremonial estuvo bajo la conducción de los mismos participantes, asistieron en calidad de invitados, autoridades y dirigentes populares de la localidad; el Párroco, el Gobernador, dirigentes de la Comunidad, de la Asociación de Pobladores y de la juventud.

En esta parte última del cursillo, los contrapartes alcauzaron a manera de síntesis sobre los resultados del cursillo, haciendo entrega a cada participante un Certificado en mérito de su participación.

En reciprocidad, los delegados a través de una Comisión entregaron a los contrapartes una carta de agradecimiento en reconocimiento por la labor cumplida.

Documentos que se adjuntan al presente.

- Relación de los participantes.
- Programa de Actividades del cursillo



esto es todo . . . cuanto tenemos que informar.

Lima, 11 de Enero de 1993.

Gerardo Roca
GERARDO ROCA R.

MANUEL PEREZ P.

Antonio Vicente M.
ANTONIO VICENTE M.

RELACION DE PARTICIPANTES

NOMBRES Y APELLIDOS	EDAD	SEXO	ORGANIZACION BASE FED.	DOMICILIO
1.-Maria Iris López Bances	27	F	CAU Capote Chiclayo FAL-CNA	Manuel Pardo N.º 42 Capote
2.-Teresa C. Quisiban Raico	18	F	Comité Productores de papa Cajamarca FADEC-CNA	Jr. Urrelo 1130 Cajamarca
3.-Gregoria Félix Huanca	42	F	CC. Quivilla La Alto Mayo Huanuco FADITH-CNA	General Prado 722 Huánuco
4.-Juliana Montoya Callirgo	27	F	CAT EL Campesino Jaén FANORP-CNA	Micaela Bastidas 912 Jaén
5.-Olga Alegre Belgareyo	19	F	CC. Cosma Valle Nepeña Ancash CNA	CC. Cosma
6.-Natividad Carrasco Ayala	32	F	CC. Cosma Valle Nepeña Ancash CNA	CC. Cosma
7.-Alberto Luis Barroso Reyes	28	M	CC. Yungay Ancash FADA- CNA	CC. Yungay
8.-Andrés Rodas Alcántara	23	M	CC. Suyto Orco San Mi- guel Cajamarca FADEC CNA	Jr. Alfonso Ugarte
9.-Ever Guerrero Cieza	35	M	CC. Yauyucan FAL - CNA	
10.-Darío Mendoza Grasa	35	M	Comité de Productores insumos Agrícolas An- cash CCP	Hualcán Carhuas
11.-Carlos Enrique Tasayco	24	M	Asoc. Predio San Juan Bautista Huaura CCP	Irrigación San Felipe Huaura
12.-Mariano Tamara Osorio	21	M	CCP	
13.-Efrain Hidalgo Calderón	36	M	CAU José Carlos Mariategui CCP	A.H. Leoncio Pra- do La Unión Piura
14.-Augusto Chepilliquen	31	M	CC. San Martín de Se- chura FRADEP Piura CCP	Irrigación San Felipe Huaura

NOMBRES Y APELLIDOS	EDAD	SEXO	ORGANIZACION BASE FED.	DOMICILIO
15.-Benicio Chachapoyas ✓	41	M	CC. San Martin de Requ Chiclayo FEDECAL-CCF	Atahualpa 620 ✓ La Esperanza
16.-Santiago Enrique ✓ Paz López	24	M	Asociación Santo Domin- go FRADET-Piura (CCP)	
17.-Alberto Sandoval ✓ Calderón	27	M	Comité para el desarrollo y bienestar social Virgen de las Mercedes CCF	CAA Chacupe Chiclayo
18.-Augusto Tanta ✓ Novoa	23	M	Rondas Campesinas Caja- marca CGCP	Jr. Bambamarca 404 Cajamarca
19.-Alejandro Minchan ✓ A. Anyaypoma	36	M	Rondas Campesinal Caja- marca CGCP	CAA. Tumán block 29
20.-Pedro Miranda ✓ Urbina	44	M	Coop. Agraria Azucarera Tumán Chiclayo CGCP	
21.-Máximo Minchan ✓ Quispe	47	M	Comité de pequeños agri- cultores y rondas CGCP	Nueva Cajamarca Rioja Sn. Martin
22.-Arturo Dilas ✓ Chávez	48	M	Comité de productores de arroz Nuevo Cajamarca COZPAN CGCP	Av. Mariscal Cas- tilla 757 Monsefú
23.-Manuel Chavesta Pisfil 22 ✓	22	M	Comité de Productores de callanca Monsefú CGCP	
24.- Gilberto Olivos Peña	25	M	CAA Tumán	CAA Tumán - Chiclayo

I CURSILLO PARA ACTIVISTAS DE LA CASA DEL CAMPESINO
C.NA. CCP. CGCP

- Por el proyecto RLA y la Casa del Campesino la pronta implementación y puesta en marcha de los servicios del campesino.
- Por la necesidad que tenemos las comunidades campesinas de diferentes bases del País y quedamos agradecidos por la estadía durante el cursillo que nos brindaron.
- Asimismo de las congregaciones de las madres Dominicanas del Distrito de Reque por acogernos en su local.

Para lo presente, firman los delegados de las siguientes bases.

~~Standard~~

CGCP - MONSEFV

CNA - MOTUPE - OHMOS

~~Bill~~

CNA - San Miguel - Cajamarca.

~~Guayub~~

CNA. SANTA CRUZ.

● OLG B DIEGO KALGAREJO. CNA. FEDERACION DE RONDAS CAMPESINAS

L. E. N° 32735659

Maria Luis Lopez Bances R.A. # 16582492 ~~UP~~

Feresia Gusequimbon Ranco

L. E. 26698337 ~~Guayub~~

Alejandro Alejandro Mueypoma Base de la CGCP

E EN-26604562 Federacion Departamental de Rondas Campesinas

~~UP~~

● Segundo Santa Novoa JR: Guillermo Huicho JR
Disto: Alto: Federacion Departamental de Rondas
de Cajamarca JR: Bambamarca 404 (Soltero)
Base CGCP ~~Guayub~~ con: L.E. 26622325

Base CNA ~~Guayub~~ con: L.E. N° 32330597

Honora Huichin Campes. ~~Guayub~~ R.E. 26625245

FEDEC.R. - C. base CGCP.

TERESA GONZALES GAMARRA ~~Guayub~~

COMUNIDAD CAMPESINA "SAN PEDRO" - BASE G.C.P.

PROYECTO/RLA/87/MO5/ITA

CURSILLO REGIONAL DE LA CCP-CNA-CGCP
 A REALIZARSE DEL 16 AL 22 DE AGOSTO DE 1992
 EN LIMA POR 7 DIAS, CON 30 PARTICIPANTES, 3 COORDINADORES
 Y 6 COLABORADORES

PROGRAMA

DIA: 16 DE AGOSTO DE 1992

Por la mañana y parte de la tarde llegada de los participantes.

De 17.00 - 22.00 Inauguración del curso, presentación de participantes y presentación del programa del curso.

DIA 17 DE AGOSTO DE 1992

De 7.00 - 8.00 Desayuno.

De 8.00 - 9.00 Tema: La OIT, su estructura y funcionamiento.
 Expositor: OIT

De 9.00 - 10.00 Preguntas, comentarios y debate.

De 10.00 - 10.30 Café

De 10.30 - 11.30 Informe sobre el Servicio de la Educación Obrera y Rural de la OIT.

- Consejería Regional de la Mujer Trabajadora

- Consejería para el Desarrollo Rural y Poblacional indígena

Expositor: OIT

De 11.30 - 13.30 Preguntas, comentarios y debate.

De 13.30 - 14.30 Almuerzo

De 14.30 - 15.00 Descanso

- De 15.00 - 16.00 Tema: El Proyecto RLA/87/M05/ITA
Actividades realizadas-Programa de
Futuro.
- Información sobre las actividades del
Instituto para la Cooperación y el
Desarrollo del Proyecto Sviluppo, CGIL.
- Expositor: Del proyecto.
- De 16.00 - 17.00 Debate y Comentarios.
- De 17.00 - 18.00 El Servicio Especial, La Casa del
campesino, Estructura puesta en marcha,
funcionamiento y actividades para el
seguimiento del mismo.
- De 18.00 - 19.30 Debate, Plenaria y Conclusiones.
- De 19.30 - 20.30 Comida.
- De 20.30 - 21.00 Presentación de Vídeos.

DIA: 18 DE AGOSTO DE 1982

- De 7.00 - 8.00 Desayuno.
- De 8.00 - 10.30 Tema: El Marco Político y el Proyecto.
Expositor: Fernando Eguren
- De 10.30 - 11.30 Trabajo de Grupo.
- De 11.30 - 13.30 Plenaria y Conclusiones del Tema.
- De 13.30 - 14.30 Almuerzo
- De 14.30 - 15.00 Descanso
- De 15.00 - 16.00 Exposición del Jefe de Area de
Capacitación del Servicio Especial.
- De 16.00 - 18.00 Trabajo de Grupo
- De 18.00 - 19.30 Plenaria sobre el tema y
conclusiones.
- De 19.30 - 20.30 Comida
- De 20.30 - 21.30 Primera Ficha de Evaluación de
Conocimientos de Participantes

DIA 19 DE AGOSTO DE 1992

- | | |
|------------------|---|
| De 7.00 - 8.00 | Desayuno |
| De 8.00 - 9.00 | Exposición del Jefe de Area de Comercialización |
| De 9.00 - 11.00 | Trabajo de Grupo |
| De 11.00 - 13.30 | Plenaria y Presentación del Trabajo realizado por los participantes |
| De 13.30 - 14.30 | Almuerzo |
| De 14.30 - 15.00 | Descanso |
| De 15.00 - 16.00 | Exposición del Jefe de Area de la Infomática del Servicio Especial. |
| De 16.00 - 17.00 | Trabajo de Grupo y Recopilación de Información. |
| De 17.00 - 18.00 | Plenaria sobre la Importancia de la Informática y el alcance de los participantes. |
| De 18.00 - 19.30 | Conclusiones por el Expositor y los participantes. |
| De 19.30 - 20.30 | Comida |
| De 20.30 - 21.30 | Reflexión y Comentario por los participantes sobre la importancia de la Casa del Campesino y la presentación de los Servicios Especiales. |

DIA 20 DE AGOSTO DE 1992

- | | |
|------------------|---|
| De 7.00 - 8.00 | Desayuno |
| De 8.00 - 10.30 | Exposición sobre el tema: Elaboración de Perfiles de Proyecto. |
| De 10.30 - 11.00 | Conformación de los Grupos de Trabajo para Elaboración de Proyectos de Servicios Especiales, Proyectos semilla, Proyectos de Capacitación y Cartillas de Producción de Productos Agropecuarios. |
| De 11.00 - 13.30 | Trabajo en Grupo. |
| De 13.30 - 14.30 | Almuerzo |

- De 14.30 - 16.30 Continuación del trabajo en grupo
- De 16.30 - 18.30 Plenario sobre presentación de trabajos en grupo.
- De 18.30 - 19.30 Intervención del Expositor para reforzar conocimiento de participantes.
- De 19.30 - 20.30 Comida
- De 20.30 - 21.30 Actividad folklórica por los participantes.

DIA 21 DE AGOSTO DE 1992

- De 7.30 - 8.30 Desayuno
- De 8.30 - 10.30 Continuación del trabajo en grupo
- De 10.30 - 13.30 Plenario sobre la presentación de los trabajos de cada uno de los grupos
- De 13.30 - 14.30 Almuerzo
- De 14.30 - 15.00 Descanso
- De 15.00 - 16.00 Tema : Organización y Gestión Empresarial.
Expositor:(por definir)
- De 16.00 - 18.00 Dinámica de Trabajo en grupos
- De 18.00 - 19.30 Plenario sobre los temas de trabajo en grupo.
- De 19.30 - 20.30 Comida
- De 20.30 - 21.30 Comentario sobre el tema por los participantes

DIA 22 DE AGOSTO DE 1992

- De 7.00 - 8.00 Desayuno
- De 8.00 - 9.00 Presentación de Trabajos individuales por los participantes de su Comunidad, Empresa, Cooperativa, Propiedad Social, Campesinos sin Tierra, Pequeño Agricultor, etc.

- De 10.00 - 12.00 Tema: Problemática del Agro Nacional y Alternativas
Expositor: CCP, CNA, CGCP.
- De 12.00 - 13.30 Comentarios, debates o absolución de preguntas
- De 13.30 - 14.30 Almuerzo
- De 14.30 - 16.30 Evaluación Final sobre el conocimiento de los participantes
- De 16.30 - 17.00 Descanso
- De 17.00 - 20.00 Inicio del programa de Clausura con presencia de expositores.

Lima, Julio de 1992

08-1990

PROYECTO RLA/87/M05/ITA

I Curso Nacional sobre "Economía, planificación y
administración de servicios especiales"

EL AGRO SUS DIFICULTADES EN EL
DESARROLLO RURAL

Gerardo Roca R.

PERU

Huachipa, 13-25 de agosto de 1990

CDI - LUM

I CURSO NACIONAL SOBRE ECONOMIA PLANIFICACION Y ADMINISTRACION
DE SERVICIOS ESPECIALES

"EL AGRO SUS DIFICULTADES EN EL DESARROLLO RURAL"

Gerardo Roca R.

I.- CONSIDERACION INICIAL.-

El campesinado nacional es objetivo y realista al señalar lo que representa el Agro para el país, para el productor, y qué quiere de él; en ese sentido es muy conocedor de su propia realidad, así como propone sus alternativas.

Sin embargo, desde hace algunos años los gobiernos de turno no le prestan atención requerida, todo lo contrario, sus propuestas, sus programas quedan en el ofrecimiento o en el papel, sin tener en consideración que es un importante y decisivo sector que tiene que ver con la producción y la alimentación nacional.

En ese sentido, todas las centrales nacionales campesinas representadas ante el CUNA, ahora en la Coordinadora Nacional Campesina y Nativa se ven en la obligación de alcanzar sus propuestas con carácter de exigencia, llegando en algunos casos a acciones de fuerza.

II.- ALCANCE POLITICO.-

En esta parte nos referimos básicamente al "shock" aplicado por el Primer Ministro, Hurtado Miller, manifestamos que tiene un mal inicio para un gobierno que recién llega con mucha

espectativa popular. Nadie puede negar que es una traición a todos, que tuvieron alguna esperanza en CAMBIO '90, los sectores marginales, asentamientos marginados, campesinos, obreros, etc., han sido grotescamente burlados.

El pueblo, los campesinos, saben reflexionar y sacar sus conclusiones de esta realidad inesperada, esto obliga a preparar la respuesta, no solo de los campesinos, sino de todo el movimiento popular ante semejante medida, por eso señalamos de que esta no es la salida a la crisis del país.

Esto significa que CAMBIO 90 representa una carta de reestablecimiento y el intento de una salida burguesa a la crisis. Su política fondomonetarista de "shock" esta encaminada a descargar la crisis sobre los hombros de los sectores populares, el programa aplicado a afectado dramaticamente a la población empobrecida, merecen atención muy especial las areas rurales por cuanto este sector tiene que enfrentar problemas de mercado, de abastecimiento, de crédito, violencia, etc. etc.

Sabemos de que estas medidas económicas dadas a conocer al país constituye solo una primera parte de un programa de ajustes cuyo contenido final no esta preciso.

Dentro del mensaje no se definió aspectos importantes relacionados a diversos problemas de carácter social y de desarrollo del país. Dentro de ello no señaló la política a seguir en los gobiernos regionales.

Además que junto con el alza de la gasolina viene el alza de otros productos, encarece el transporte, alimentos etc. En este marco tambien hay favorecidos y ganadores de la crisis. Los que tienen el control alimentario del país, que son tentaculos monopolicos, tambien los grandes intermediarios. De todo esto, los mas golpeados son siempre los pobres. Los gobiernos de turno siempre terminan violando la Constitución del Estado, desoyendo el mandato de dar prioridad al Agro.

III.- PROBLEMAS QUE ENFRENTAR.-

- a) La Crisis y El Agro.
- b) La sequía, el problema alimentario.
- c) El mercado y la intermediación.
- d) La producción y las zonas rojas.
- e) Posiciones políticas sobre formas de producción y tenencia de tierras.
- f) El gobierno y las disposiciones legales.

a) La Crisis y El Agro.

La crisis es uno de los factores que afecta muy seriamente el agro en su conjunto; sin diferencias en la forma de producción, por eso, si no se tomasen medidas concretas y urgentes/^{no} será posible su reactivación. Se corre el riesgo de liquidar el agro. Merece por tanto, recoger la propuesta de nuestras organizaciones hechas públicas y sintetizados en el Programa de Emergencia.

b) La Sequía y el Problema Alimentario.

No es suficiente declarar el agro en emergencia, sin que no estén con medidas que ayuden a enfrentar este serio problema de la naturaleza, principalmente en los lugares, como: Puno, Arequipa, Cusco, Apurímac, Huancavelica y la costa. En alguno de ellos no solo la sequía, sino también la helada. Esto afecta muy seriamente al abastecimiento alimentario de la nación.

c) El Mercado y los Intermediarios.

El intermediario vive mejor que el productor, éste es un problema que el productor no puede quitarse de encima, - están vinculados a los grandes intereses del mercado, disponen de grandes recursos económicos, controlan todo y no permiten que el productor llegue en forma directa al mercado, y solo a través de las ferias agropecuarias, pero - que la mayor parte de este producto, también son comprados por ellos para después venderlos a otros precios. Si analizamos un poco mas nos encontramos que el control alimentario del país está en manos de tentáculos oligopólicos, las harinas, fideos, leche, jabones, etc.

d) **La Producción y las Zonas Rojas.**

Muchos compañeros campesinos pagan con su vida al producir en las zonas rojas, no garantiza el derecho a la vida. Este es un peligro que crece cada vez más y que realmente atenta a la producción nacional, porque cientos de miles de campesinos tiene que abandonar sus tierras para dejarlo como tierra de nadie, Ayacucho, Huancavelica, parte de Cerro de Pasco, algunos lugares de los sectores de Lima, algunos sectores de Puno, etc.

e) **Posiciones Políticas Sobre Formas de Producción y Tenencias de Tierra.**

Este es un problema que los campesinos tienen que enfrentar de acuerdo a la política agraria de cada gobierno de turno, que desarrollan de acuerdo a sus intereses o favorece a determinados sectores. Unos están por:

- El impulso de la propiedad privada.
- El impulso de la parcelación.

Otros:

- En la defensa del sector asociativo.
- También se plantea reestructuración o liquidación. Esta es una situación de cómo encarar el problema de la tierra. En esto tiene que jugar un papel decisivo la Coordinadora Nacional Campesina.

f) **Los Gobiernos y las Disposiciones Legales.**

Las disposiciones legales actuales no ayudan al campesino, al productor, porque está orientado a determinados sectores de intereses económicos. Hace falta una ley integral sobre el agro del país. Se sigue con las mismas disposiciones, decreto ley-D.L. 02.

IV.- EL AGRO Y EL SUBEMPLEO.-

Este es un problema social muy serio. El desempleo en el campo es un 30%, no se crean fuentes de trabajo, es el sector más -

sufrido de la situación nacional del país, se encuentran como campesinos sin tierras, trabajadores eventuales, golonbrinos. Con ellos se cometen abusos e injusticias, se les paga menos del salario mínimo legal, se le contrata a partir del segundo día de la semana por no pagar el salario dominical, no tienen seguro facultativo, etc.

V.- PROBLEMAS QUE MERECE CONTROL Y SOLUCIONES.-

A) Fertilizantes e Insecticidas.

Está en manos de la gran intermediación, con precios sumamente altos. Es una de las causas del porqué se desfertiliza la tierra, no se aplica la dosis necesaria. Se encarece la producción.

b) Los Productos y Precios en el Campo.

No existe una planificación de precios de acuerdo a las zonas y distancias, los precios son impuestos desde arriba o son los intermediarios que ponen precios según sus intereses. Este es un problema de diferencia de precios de los productos en el campo y productos en la ciudad.

c) El Interés Bancario y la Producción.

Esta es otra de las consideraciones que tenemos presente en el encarecimiento de precios de productos alimenticios con intereses muy altos; el campesino o productor se ve en la obligación de no acudir al Banco Agrario, porque él sabe que si se presta dinero, no podrá pagar y corre el riesgo de perder su tierra.

VI.- CONCLUSIONES BASICAS EN EL TRABAJO CAMPESINO.-

- a) La educación campesina, clave de éxito.
- b) La unidad campesina, necesidad para avanzar.
- c) La alianza obrero-campesina, factor de poder.

a) La Educación Campesina, Clave de Éxito.

Las experiencias de estos últimos años nos enseñan que la educación campesina es la clave del éxito, porque permite elevar su nivel social, gremial y político.

b) La Unidad Campesina, necesidad para Avanzar.

Consideramos esto como un elemento de mucha importancia, la unidad campesina de llevar a la práctica con mucha decisión, desterrando prejuicios y sectarismos.

c) Alianza Obrero-Campesina, factor de poder.

Es una experiencia que el campesinado debe trabajar con mayor decisión, en la lucha ambos son necesarios.

Antes de desarrollar las propuestas consideramos de que es muy importante la programación a nivel nacional, la realización de escuelas campesinas en sus diferentes niveles, básico e intermedio. Con temas específicos de su propia realidad a parte del programa de escuelas de nivel nacional.

VII.- PROPUESTAS PARA EL PROGRAMA:

1.- Propuesta General Para el Agro.

Emergencia agropecuaria para el campo con medidas coherentes bajo la coordinadora Nacional Campesina y nativa, priorizando la atención alimentaria productiva y salarial. En forma prioritaria las zonas afectadas por la sequía, heladas y plagas.

2.- ~~Las~~ Creación de Fuentes de Trabajo.

Fuentes de trabajo para la población desocupada en el campo con la ejecución de pequeñas y medianas irrigaciones.

3.- La aplicación de una política con justicia social para el campesinado, que permita el desarrollo de cada una de las formas de propiedad.

- 4.- El gobierno y los gobiernos regionales deben hacer llegar la energía eléctrica al campo, que permita su modernización y el impulso técnico.
- 5.- Debe hacerse una planificación de precios de los productos de primera necesidad según región, la región y distancias.
- 6.- El gobierno central debe crear un fondo especial destinado al seguro agrario y ganadero, para las zonas de emergencia que sufran los estragos de la sequía, la helada y las plagas.
- 7.- El gobierno central debe exonerar el derecho a la tributación y las obligaciones económicas, que se encuentran en zonas de emergencia.
- 8.- Los productos alimentarios deben llegar en forma directa al consumidor, en coordinación con las municipalidades de cada zona.
- 9.- Los fertilizantes o insecticidas deben estar en manos de las organizaciones Agrarias para su control y distribución.
- 10.- El gobierno debe recoger la propuesta de emergencia de la Coordinadora Nacional Campesina y Nativa, en el que en una de sus propuestas considere la necesidad de la dación de una Ley integral para el Agro.

VIII.- PROPUESTAS DE TRABAJO PARA LA BASE.-

- a) Deben realizar una programación de escuelas en sus bases
- b) Desarrollar acciones *UNIVERSARIAS* con cada región del país; encuentros, paseos, movilizaciones etc.
- c) Poner atención necesaria a cada uno de los eventos que se realizan en el país.
- d) Trabajar para el próximo Consejo Nacional de la C.G.C.P

//..

Finalmente, consideramos que nuestra lucha está orientada a una justicia social para el campo.

GERARDO ROCA RODRIGUEZ

Secretario General

-CGCP-

CONAFOVICER

Huachipa, 21 de Agosto 1990.

GRR.

PROYECTO RLA/87/M05/ITA

"Educación obrera y servicios especiales para las organizaciones de trabajadores rurales"

PRIMER CURSO NACIONAL SOBRE ECONOMIA,
PLANIFICACION Y ADMINISTRACION DE SERVICIOS ESPECIALES

I. Presentación

El Proyecto "Educación obrera y servicios especiales para las organizaciones de trabajadores rurales" y la [redacted] presentan el Primer Curso Nacional sobre economía, planificación y administración de servicios especiales, con responsabilidad compartida por ambas instituciones.

El objetivo fundamental del curso es proporcionar a los participantes, conocimientos básicos que conduzcan a un mayor desarrollo y fortalecimiento de sus organizaciones en sus diferentes niveles.

Se trata de un curso básico situado en el contexto de la realidad sindical agraria [redacted], que incluye conocimientos elementales de economía, planificación y administración de servicios especiales. Dichos temas constituyen un primer acercamiento general a ser profundizado en futuros seminarios especializados.

Las actividades del proyecto en referencia, pretenden brindar una capacitación que responda a los requerimientos concretos de la realidad de los trabajadores rurales sindicalizados de [redacted]. Esta será una capacitación progresiva y especializada, concebida como un proceso que guarda permanente relación con el desarrollo de las acciones encaminadas a lograr el fortalecimiento y establecimiento de eficientes servicios especiales y en la ejecución de algunos proyectos "semilla" en el ámbito de la [redacted].

II. Objetivos

1. Contribuir a elevar el nivel de conocimiento de los trabajadores rurales para un mejor desarrollo y fortalecimiento de sus organizaciones.
2. Contribuir al análisis de los problemas relacionados con el funcionamiento de los servicios de la [redacted], elaborando alternativas de solución con la colaboración de los participantes al curso.

3. Determinar posibles alternativas de servicios a establecerse en el ámbito de _____, a través de una capacitación participativa que parta del análisis de los requisitos generales para la formulación, constitución, desarrollo y evaluación de tales servicios.
4. Coordinar las acciones de capacitación con los organismos de la _____, responsables de la capacitación para organizar las actividades de modo más eficiente y racional.

III. Fecha y lugar

Del _____ al _____ de 1990

En _____

ubicado en _____

IV. Participantes

Número: 24

Dirigentes o representantes de las organizaciones regionales y dos dirigentes nacionales. Los candidatos para el curso serán seleccionados por _____, en coordinación con _____ y el conocimiento de las respectivas organizaciones de base de donde proceden los candidatos. Con dicho fin, se utilizará el formulario anexo (A).

V. Temario

- 5.1 La OIT y el Proyecto "Educación obrera y servicios especiales para las organizaciones de trabajadores rurales".

Orientado a presentar sus objetivos, tripartismo y modalidades de acción de la OIT. Igualmente, se tratará sobre el Instituto Sindical Italiano para la Cooperación y el Desarrollo - Progetto Sviluppo/CGIL, y su colaboración para la formulación y ejecución del proyecto en referencia.

Expositor _____

- 5.2 La OIT y las organizaciones de trabajadores rurales.

Se analizará los antecedentes, tipos, características y servicios que prestan a sus miembros los sindicatos de trabajadores rurales.

Expositor _____

5.3 Realidad

Se busca presentar la situación del sector agrario en relación al movimiento sindical rural .

Expositor

5.4 Elementos de economía

Orientado a analizar algunos elementos económicos relacionados con el proceso productivo y cuyo conocimiento es necesario para la planificación, constitución y ejecución de servicios especiales en los sindicatos.

Expositor

5.5 Elementos de planificación

Se analizará conceptos relacionados con la necesidad y el proceso de planificación en el sector agrario.

Expositor

5.6 La y sus servicios

Visión general sobre los antecedentes, objetivos, estructura y servicios prestados a sus filiales y miembros de

Expositor

5.7 Servicios especiales prestados por sus sindicatos a los trabajadores rurales.

Se analizará los servicios tradicionales y se efectuará estudios de casos de servicios prestados por las organizaciones de trabajadores rurales, conocimientos que servirán para analizar posibles alternativas de servicios a establecerse en el ámbito de la con el apoyo del proyecto.

Instructor

VI. Metodología

El curso se desarrollará a través de:

- a) Exposición de los temas y absolución de preguntas formuladas por los participantes;
- b) trabajos en grupo para analizar temas específicos relacionados con los servicios prestados a los trabajadores rurales por sus sindicatos. Se formará grupos de trabajo, los mismos elaborarán sus conclusiones y recomendaciones. Cada uno de los grupos designará a un presidente-relator y secretario, quienes coordinarán el trabajo de grupo.

c) Finalmente, se llevará a cabo una plenaria en donde el presidente de cada grupo de trabajo presentará sus conclusiones y recomendaciones para su consolidación final.

VII. Horario

El horario establecido para el desarrollo del evento será como sigue:

Mañanas

Tardes

Noches

VIII. Regimen

El regimen a seguir por los participantes será el de internado. El horario de servicios de la alimentación será:

Desayuno:

Almuerzo:

Comida:

Refrigerios:

IX. Responsabilidad

La conducción del seminario estará a cargo de:

- Coordinador general: Consejero del Proyecto

- Coordinador administrativo: designado por la

X. Financiamiento

El proyecto financia los gastos de transporte, alojamiento y alimentación de los participantes. El valor de sus pasajes desde su comunidad de residencia hasta el local donde se realizará el curso será reembolsado por el proyecto. Asimismo, el proyecto financiará el costo del material didáctico y abonará los honorarios de los instructores y del coordinador administrativo.

XI. Constancia de asistencia

Cada participante recibirá al final del curso, una constancia de asistencia.

FORMULARIO DE PRE-SELECCION DE CANDIDATOS PARA EL CURSO NACIONAL
SOBRE ECONOMIA, PLANIFICACION Y SERVICIOS ESPECIALES *

1. NOMBRE: _____ SEXO: _____
2. LUGAR DE NACIMIENTO: (COMUNIDAD O PUEBLO) _____
DPTO.: _____
3. RESIDENCIA PERMANENTE ACTUAL: _____
4. FECHA DE NACIMIENTO: _____
5. GRADO MAXIMO DE ESTUDIOS: _____
6. OCUPACION ACTUAL: _____
7. CARGOS MAS IMPORTANTES DESEMPEÑADOS EN SU ORGANIZACION: _____
 - a) _____
 - b) _____
 - c) _____
8. CARGO ACTUAL EN SU ORGANIZACION: _____
9. NOMBRE DE SU ORGANIZACION DE BASE: _____

10. NUMERO DE SEMINARIOS O CURSOS QUE HA PARTICIPADO: _____
LOS TRES MAS IMPORTANTES:
 - a) _____
 - b) _____
 - c) _____
11. SEMINARIOS O CURSOS EN DONDE HA SIDO EXPOSITOR, INSTRUCTOR, PANELISTA, ETC.
 - a) _____
 - b) _____
 - c) _____

*NOTA: Debe llenarse por los propios interesados en manuscrito.

12. ¿TIENE USTED INTERES DE PARTICIPAR EN EL CURSO NACIONAL SOBRE ECONOMIA, PLANIFICACION Y SERVICIOS ESPECIALES, QUE SE LLEVARIA A CABO DURANTE DOS SEMANAS?

SI: _____

NO: _____

¿POR QUE? _____

13. ¿GOZA DE BUENA SALUD?

SI: _____

NO: _____

14. ¿TIENE TODOS SUS DOCUMENTOS DE IDENTIDAD EN REGLA?

15. DIRECCION O DOMICILIO PERMANENTE: _____

Fecha: _____

(Firma)

IND. PERUANA

REQUISITOS EXIGIDOS A LOS PARTICIPANTES

1. Haber sido propuesto por su organización nacional o departamental, previa consulta con su unidad de base.
 2. No ejercer el cargo de Secretario Ejecutivo o General, o Sub-Secretario General en su organización.
 3. Tener residencia permanente en el ámbito de su organización
 4. Tener verdadero interés en actividades de educación y capacitación sindical y la disponibilidad de tiempo (2 semanas) para participar en el curso nacional.
 5. Escolaridad: secundaria o su equivalente, cursada en los últimos 10 años
 6. Deseable que el candidato haya desempeñado o ejerza algún cargo en su organización de base o central.
 7. Tener entre 21 y 35 años de edad
 8. Gozar de buena salud. No ser alcohólico ni drogadicto. Estar dispuesto a someterse a examen médico.
 9. Tener sus documentos personales de identidad en regla.
- IND. PERUANA

SELECCION DE CANDIDATOS PARA EL CURSO NACIONAL

1. Causales de descalificación

Considerando que el éxito de un curso, también depende de la buena selección de los participantes, a continuación se señalan algunas de las principales causales para la exclusión de candidatos durante la selección de los mismos.

- a. No gozar de buena salud
- b. Tener ocupación permanente rentada en o fuera de su sede
- c. Baja escolaridad o analfabetismo funcional
- d. Residir permanentemente fuera del ámbito de su organización
- e. Falta de interés real en el curso
- f. Carecer de todos los documentos oficiales de identidad personal
- g. Desconocimiento sobre la estructura y funciones de la organización que presenta su candidatura.

2. Flexibilidad en el manejo de los datos proporcionados por los candidatos

a. Escolaridad:

- muchos han realizado dos o tres años de estudios secundarios
- algunos han efectuado estudios técnicos
- otros sólo tienen primaria pero han realizado estudios de especialización para desempeñarse como maestros, pastores, etc.

b. Edad:

Puede ser hasta 3 años menor o mayor de lo fijado en el formato

c. Documentos de identidad:

Es suficiente que posea un solo documento vigente

d. Participación en eventos educativos:

Son pocos los que asisten a cursos, seminarios, etc.

TEMARIO ANALITICO

- I. La OIT y el Proyecto "Educación obrera y servicios especiales para las organizaciones de trabajadores rurales"
 - Naciones Unidas
 - Objetivos
 - Tripartismo
 - Estructura
 - Financiamiento
 - Modalidades de acción
 - Progetto Sviluppo y su colaboración con el Proyecto
 - Proyecto "Educación obrera y servicios especiales para las organizaciones de trabajadores rurales"

- II. Las organizaciones de trabajadores rurales (OTR)
 - Antecedentes
 - Tipos
 - Características
 - Servicios que ofrece
 - Acceso de la mujer trabajadora a los servicios de las OTR
 - Convenio No. 141 y Recomendación 149

- III. Realidad nacional peruana
 - 3.1 El desarrollo del Perú : problemas y perspectivas
 - 3.2 Papel de la agricultura y la reforma agraria en el desarrollo del Perú
 - 3.3 La regionalización y el sector agrario
 - 3.4 El movimiento sindical nacional y las organizaciones sindicales agrarias.

- IV. Elementos de economía
 - 4.1 Fines de la economía
 - 4.2 Las necesidades humanas
 - generalidades
 - características
 - clases
 - 4.3 Bienes económicos y los servicios
 - características de los bienes
 - clases de bienes
 - los servicios

- 4.4 La naturaleza en la producción
 - recursos naturales
 - materias primas
 - fuerza motriz
- 4.5 El trabajo
 - el trabajo en el proceso productivo
 - evaluación
 - división del trabajo
- 4.6 El capital y la empresa
 - orígenes de los bienes de capital
 - clases de capital
 - características de la empresa
 - clases de empresas:
 - privadas
 - públicas
 - autogestionarias
 - estatales
- 4.7 Sectores productivos
 - primario
 - secundario
 - terciario

V. Elementos de planificación

- 5.1 Necesidades de planificación
 - significado de la planificación
 - formas y características de la planificación
 - razones para planificar
- 5.2 Etapas del proceso de planificación:
 - formulación
 - diagnóstico
 - objetivos
 - estudios de alternativas
 - metas
 - ejecución
 - control y evaluación

VI. Servicios especiales de organizaciones de trabajadores rurales

- 6.1 Antecedentes
- 6.2 Finalidades
- 6.3 Servicios tradicionales
- 6.4 Estudios de casos
- 6.5 Experiencias de la OIT durante la década del 80
- 6.6 Tipología
- 6.7 Administración
- 6.8 Financiación

VII. La CCP, CNA y CGCP

- 7.1 Creación
- 7.2 Objetivos
- 7.3 Estructura
- 7.4 Servicios
- 7.5 Plenaria sobre servicios especiales en el ámbito de cada organización.

CRONOGRAMA DEL CURSO

Primera semana

- Lunes
 - Aspectos administrativos (coordinador administrador)
 - Inauguración
 - La OIT y el Proyecto "Educación obrera y servicios especiales para las organizaciones de trabajadores rurales"
 - Las organizaciones de trabajadores rurales
- Martes
 - Realidad nacional
- Miércoles
 - Elementos de economía
- Jueves
 - Elementos de economía
- Viernes
 - Elementos de planificación
- Sábado
 - Elementos de planificación
- Domingo
 - Actividad recreativa/libre

Segunda semana

- Lunes
 - La y sus servicios
- Martes
 - Servicios especiales de organizaciones de trabajadores rurales
- Miércoles
 - Servicios especiales de organizaciones de trabajadores rurales
- Jueves
 - idem
- Viernes
 - idem
- Sábado
 - Clausura

CADECAMP: EVALUACION Y PROPUESTA CCP

EVALUACION DE CADECAMP

1. La CCP considera que el Proyecto "Casa del Campesino" constituyó una acertada iniciativa, formulada en base a 3 centrales (CCP, CNA y CGCP), pese al desnivel de representación existente de cada una de ellas, particularmente de la CGCP.

2. El buscar dirigir y administrar un proyecto común obligó a las centrales a buscar ponerse de acuerdo en cosas básicas que garantizaron su instalación, puesta en funcionamiento y su directa conducción. Más allá de los problemas presentados, ese solo hecho constituye de mucha significancia porque llevará a generar una experiencia de gestión común que antes no había existido y que para el caso de la CCP es nuevo también en términos de gestión económica de comercialización, si bien por otro lado la CCP viene dando lugar a experiencias similares vía el Programa Campesino de Desarrollo Rural Andino (PROCADERA).

3. Las incomprendiones planteadas en la relación entre las centrales campesinas ha estado marcada por mutuas desconfianzas, principalmente políticas. En ello se ha expresado una actuación reiterada en bloque CNA-CGCP contra la CCP, que a la base tenía una contradicción política entre el PC y el PUM. Eso nos parece incorrecto como lógica de tratamiento, lo cual ha llevado a ver a Cadecamp principalmente como algo instrumental más que una nueva institucionalidad que había que darle su respectivo espacio, consolidar y dentro de ella establecer una normatividad adecuadamente plural y democrática.

4. No ha existido una formulación clara de un Plan de Trabajo institucional que guiara el accionar del conjunto de Cadecamp, así como se ha tenido una mala distribución de funciones de la Comisión Ejecutiva, Dirección y personal técnico. En la práctica ha habido una Presidencia macrocefálica, secundada por la Secretaría de Actas (binomio CNA-CGCP) que no dejó actuar debidamente las funciones de Dirección Ejecutiva y responsabilidades de Área. Ello por supuesto no justifica el limitado rendimiento que ha tenido el personal técnico y su poca iniciativa mostrada, tanto para Cadecamp, como para su respectiva central. Esto último lo mencionamos en relación al Director Ejecutivo y al responsable del Área de Capacitación, en los cuales se cometió el error de asignarseles a pesar de que no contaban con una experiencia propiamente en el sector agrario.

5. Los objetivos que debieron guiar el trabajo no fueron bien encaminados y terminó primando la negligencia, improvisación e inexperiencia. Por ejemplo, el uso del fondo de comercialización supuso una serie de problemas que pueden resumirse en falta de criterio técnico, parcialización en las decisiones, falta de garantía en la devolución del fondo, y trato mayormente con intermediarios antes que con organizaciones de base. En el caso de capacitación primó la improvisación y la inestabilidad presupuestaria para la ejecución de las iniciativas; han sido experiencias de capacitación muy puntuales los que se han hecho y no se ha establecido un plan de relación sistemática con las bases que se podría priorizar una formación más duradera y evaluable en el tiempo. En el caso de Informática, se puede decir bastante con el hecho de que la persona a su

cargo no sabía siquiera computación o en forma muy limitada; aún así se compró todo un equipo de computación importante para llevar adelante el propósito del sistema de información agraria que se pretende más adelante establecer como servicio y que ojalá se implemente en forma efectiva.

6. Las centrales han tenido como principal debilidad no haber dado lugar para una discusión más sostenida respecto al significado de Cadecamp, sus posibilidades, formas de reproducción del tiempo más allá del fondo inicial de origen, entre otras cosas. Falta la ubicación de una propuesta política común de los gremios en función de lo cual debe enmarcarse una estrategia de desarrollo común de: (a) la unidad campesina y propuesta agraria; (b) comercialización campesina; (c) cursos de capacitación; (d) red de información agraria; (e) apertura de locales regionales de Cadecamp.

7. Otra de las deformaciones en Cadecamp fué también el excesivo reglamentarismo y centralismo interno en el funcionamiento institucional, lo que contrastaba con la inexistencia de instrumentos reglamentarios adecuados en las funciones del personal o en el propio uso del Fondo de Comercialización. En ello el Director Ejecutivo pudo tener una mayor incidencia y presión para un mejor tratamiento de estos asuntos, pero los problemas de formalismo dejaron planteadas las dificultades sin que se tuviera capacidad de actuar sobre ellos en forma eficaz. Particularmente no debió permitirse un uso arbitrario del Fondo de Comercialización; debió haberse hecho cuestión de estado en ello, si bien la responsabilidad directa de su manejo recae en el Presidente, Secretario de Actas y Responsable de Comercialización. Dicha situación exige que se empiece por ajustar bien el Estatuto de la Cadecamp para lo cual nos parece bien la iniciativa presentada por la CTP del Proyecto y a la cual estamos presentando algunas variantes.

8. El punto culminante de que las cosas venían marchando de manera desacertada en Cadecamp sería la última reunión Asamblearia (20 de Setiembre), donde se pone más en evidencia que no puede basarse el funcionamiento de la institución sobre la base de un correlacionismo ficticio CNA-CGCP puesto que la CGCP no representa mayor trabajo en bases. Son la CCP y CNA quienes tienen efectiva representación y sobre quienes debe recaer la responsabilidad de la Cadecamp. Mayores razones exponemos en la carta enviada al compañero Danilo Aluvisetti/25 Setiembre (Ver Anexo # 1).

PROPUESTA CCP

1. Se reestructure Cadecamp. Acoger la propuesta de nuevo Estatuto presentado por la CTP del Proyecto RLA '87 con los agregados que presentamos en el Anexo # 2.

2. Se establezca como eje de responsabilidad gremial de Cadecamp a la CCP-CNA. No puede actuarse en contra de ninguna de éstas centrales para buscar beneficios subalternos o descompensatorios. Ello debe buscar reflejarse en las operaciones de Comercialización, Capacitación e Informática.

3. Promover un debate programático conjunto de las centrales, en función de esclarecer la ubicación política y económica del trabajo de comercialización campesina y de otras experiencias de gestión económica

campesina. A partir de ello buscar establecer estrategias comunes de trabajo que corrijan errores previos; se impulsen experiencias comunes de comercialización en relación directa con las Federaciones de Base. Asimismo, establecer núcleos de coordinación unitaria con los dirigentes bases para todas las acciones del Plan Cadecamp, el cual debe ser un instrumento ordenador del trabajo.

4. Reforzar las tareas de capacitación, acciones de lucha y desarrollo organizativo de manera conjunta, estableciendo 9 bases de prioridad, los cuales geográficamente debieran ubicarse en: Piura, Lambayeque, Huacho, Junín, Puno, Arequipa, Ayacucho, Iquitos y San Martín.

5. Sobre la Asamblea Cadecamp del 21 de Setiembre darla como no realizada. Convocar a una Asamblea Extraordinaria.

6. Establecer los cambios necesarios en el personal directivo de Cadecamp y del personal técnico que se crea necesario. De todos ellos el más urgente es el referente a la presidencia.

7. Esclarecimiento de las cuentas y del manejo del Fondo de Comercialización. Sobre ello se debe producir un informe satisfactorio para darlo por saldado.

8. Democratización y descentralización del fondo intangible de Comercialización. Aprobar su reglamento y dar curso de aprobación en el más breve plazo a los proyectos pendientes.

9. En el Taller de Evaluación plantearse la discusión sobre nuevas alternativas de financiamiento y las precisiones de nuevos proyectos a desarrollar por Cadecamp.

PROPUESTAS DE LA CCP A LA CADECAMP SOBRE EL PROYECTO
*"Servicio Integral para el Desarrollo Autosostenido de Grupos
 Campesinos en el País".*

Por: CEN-CCP y Equipo Técnico.

A solicitud de nuestros representantes en el Consejo Directivo de la CADECAMP, la CCP recibió copia fotostática del documento en mención el día..... Nos entrevistamos luego, con el Ing. Zamora el día, para que nos esclarezca algunas dudas y trasmitirle otras observaciones, comprometiéndose él a hacernos llegar para dos días después, una versión recogiendo lo tratado. Esto -a la fecha- no se ha cumplido, habiéndonos quedado inclusive, sin la copia respectiva. Por este motivo, solicitamos otra copia la CADECAMP el día y asumimos hoy, la responsabilidad de hacer por escrito nuestros alcances a nuestras centrales hermanas de la CADECAMP para tratarlas y poder presentar un proyecto bien sustentado.

I. RESUMEN DEL PROYECTO ELABORADO POR EL Ing. César Zamora

Se trata de proyecto presentado al FGPC, que tiene las siguientes características:

1. El monto total del proyecto llega a 330,200 dólares USA. De éstos, el FGPC aportará 300,000 dólares USA y el saldo, de USA \$ 30,200, será aporte institucional de la CADECAMP.
2. El aporte del FGPC tiene carácter de préstamo financiero con una tasa del 10% anual de intereses. Las condiciones de su devolución están previstas para ser canceladas en tres años, con amortizaciones al final de cada semestre juntamente con los intereses. El primer semestre considera sólo el pago de intereses a modo de gracia.
3. Los desembolsos del préstamo están previstos en un año, así:

1º trimestre:	213,150 dólares	
2º trimestre:	28,950	"
3º trimestre:	28,950	"
4º trimestre:	28,950	"
	300,000	"
4. Se plantea contribuir a un objetivo general, mejorar las condiciones de vida en forma sostenida, de los pobladores que habitan en los grupos campesinos.
5. Se propone como objetivo principal, elevar los ingresos económicos de los beneficiarios. Para lograr esto, se plantean 5 objetivos específicos y 5 metas.

6. La población objetivo seleccionada son 05 grupos que se hayan en 04 departamentos respectivamente: una Cooperativa (San Nicolás, en Supe, Barranca-Lima), tres Comunidades Campesinas (Incacona Chifya Parpay, en Huanquite, Paruro-Qosqo, Huayllacunca, Azángaro, Azángaro-Puno y Choclococha, Acobamba, Acobamba-Huancavelica) y una Empresa de Propiedad Social (Umachiri, Umachiri, Melgar-Puno).

II. ANALISIS DE LA FUNDAMENTACION DEL PROYECTO

Nuestras observaciones son las siguientes:

PRIMERO:

La finalidad o misión de la CADECAMP es la señalada: *contribuir a elevar la calidad de vida de sus asociados a nivel nacional. Por eso, conjuntamente con el FGCP, se plantea aportar en disminuir el deterioro de la familia campesina y crear zonas de desarrollo rural que reflejen un ambiente atractivo y rentable de asentamiento poblacional.*

La lógica de desarrollo del proyecto se puede resumir en que, vía la asesoría técnica permanente se logrará mejorar las técnicas productivas, mayor cantidad y mejor calidad de los productos y, adicionalmente, vía la comercialización de esta producción, se logrará finalmente, un mejor nivel de ingreso campesino. ASESORIA TECNICAPRODUCTIVA + COMERCIALIZACION son pues, las dos variables del proyecto.

El eje del proyecto gira en torno al fondo de comercialización, la compra-venta de productos agrícolas y pecuarios de los grupos beneficiarios que están ubicados en las 05 localidades.

Sin embargo, en los Antecedentes sobre el rol de la CADECAMP y del proyecto no se recoge la experiencia recorrido por la CADECAMP, la CCP, la CNA y la CGCP, su orientación sobre el o los problemas que dan origen al proyecto y sus perspectivas.

- a) Pareciera que la vida de la CADECAMP se inicia recién con este proyecto de comercialización. El proyecto formulado no tiene ninguna especificidad en cuanto a que es una experiencia inspirada en la visión programática de gremios campesinos. Si lo presentara cualquier otra asociación civil, no tendría nada de peculiar, salvo la formalidad del nombre de quienes lo proponen. No queremos una redacción abultada o más páginas, pero tampoco una sustentación simplista, sino concreta.

- b) Esto es importante, así como se señalan cinco problemas comunes generales a la agricultura peruana: *el*

bajo nivel de producción y productividad, los ingresos precarios, la educación limitada, la tecnología inconveniente y la infraestructura social inapropiadas, es posible, como se entenderá, que cada uno de ellos puede dar lugar a sinnúmero de proyectos o -en conjunto- a programas de diversa profundidad.

- c) Una razón adicional, es que a nivel nacional e internacional, estamos encarando una promoción de desprestigio de la calidad de nuestra capacidad -como gremios- de hacer propuestas sostenibles. Es más, se viene considerando a la organización campesina como una supuesta traba de las acciones de desarrollo por parte de algunos sectores relacionados a la cooperación técnica internacional.

Creemos que, ni la CNA, ni la CGCP, como tampoco la CCP, deben bajar la guardia en estas circunstancias. Por eso, en esta primera relación -como centrales y CADECAMP- con el FGCP, debemos ser muy cuidadosos, ante todo por la responsabilidad nacional que tenemos y la confianza dada por la OIT.

RECOMENDACIONES:

- a) Cada central tiene orientaciones a nivel programático y de propuestas de política agraria y rural, así como experiencias diversas en el país, inclusive en el proyecto fundacional de la CADECAMP se toman en cuenta, lo cual debe ser incorporado como sustentación.

¿Cuál es la propuesta sobre el problema de comercialización?, ¿cómo encarar experiencias concretas de generación de ingresos, sin descuidar la lucha por políticas estatales adecuadas, en éstos y otros aspectos? Estas concepciones, como el espíritu o la finalidad institucional, son el marco orientador de los proyectos.

- b) Por el lado de la CCP y nuestras organizaciones de base, somos gestores y participamos de otra experiencia de concertación en una Coordinadora Rural que asocia a gremios campesinos y ONGs agraristas, con un Programa central ya conocido, que es el PROCADERA. Es -hasta hoy- una rica experiencia, no exenta de dificultades, que estamos asumiendo responsablemente tanto desde nuestras federaciones locales que intervienen en el Programa como desde la propia dirección nacional de la CCP. Nuestro reciente 8º Congreso Nacional, hizo una inicial evaluación crítica y autocrítica de esta experiencia.

SEGUNDO:

Todo proyecto o programa o plan, intenta resolver una situación negativa para la vida de las personas en un territorio específico, que es posible de modificar o que tiene una solución factible. Es lo que en planificación se conoce como la identificación del problema(s).

En el proyecto, hay un tratamiento insuficiente y confuso de la situación problemática que se pretende encarar. Veamos:

- a) En el documento se plantea como objetivo *incrementar el nivel de ingreso de la población beneficiaria*. Si este es el objetivo, debemos inferir que el problema central que pretende resolver el proyecto es el **precario ingreso familiar**.
- b) Sin embargo, genera confusión que, en la parte introductoria del proyecto, se menciona que *está dirigido a resolver las limitaciones cualitativas de cada uno de los grupos campesinos seleccionados*, en cuanto a producción, productividad y generación de recursos económicos.

Si este fuese el problema central del que se parte para formular el proyecto, **faltaría explicitarlo así en un capítulo específico** en el que, además, se detalle su contenido, **explicando** cuáles de las limitaciones cualitativas principales se van a encarar en general, y también cuáles de estas limitaciones se han identificado en particular según la diversidad de las 05 localidades seleccionadas. Esto correspondía a la fase de estudio del proyecto, en cuanto al diagnóstico y selección de los grupos campesinos que conforman la población objetivo del proyecto.

RECOMENDACIONES:

- a) La parte clave de la formulación de un proyecto sustentable está en una adecuada descripción de los problemas en general y del problema principal que tratará de resolverse de manera total o parcial.

Esto es así pues, si el problema está bien formulado, el objetivo principal del proyecto y sus objetivos específicos serán planteados correctamente, pues no se trata de señalar cualquier deseo, por bueno que sea, o cualquier intención, por buena solución que parezca.

- b) Cada proyecto que se hace tiene su especificidad en el o los tipos y niveles de los problemas que encara, según el territorio y tipo de población con la que se realizará. En nuestro caso, son 05 localidades, de diversas regiones cada una, cuyos condicionantes económicas y sociales deben considerarse. En el proyecto, sólo hay una mención a algunos aspectos de la vida "interior" de cada comunidad, más no de su entorno, cómo son las relaciones comerciales en los departamentos o la provincias respectivas, cuál es su lógica, qué experiencias han habido antes de este tipo de proyectos en estas zonas u otras experiencias particulares.
- c) Entonces, con mayor razón se deberá tratar un capítulo específico de identificación del problema para que no haya lugar a dudas o confusiones. Necesitamos que se

aclare este primer punto. Parece, además, que una ha sido la idea inicial del proyecto, y otras más las que están expuestas en el documento.

TERCERO:

Los objetivos específicos no están claros y hay una confusión entre objetivos, metas y actividades.

a) En el proyecto se propone como objetivo principal, elevar los ingresos económicos de los beneficiarios, lo cual es coherente con el objetivo general de mejorar la condición de vida de los pobladores, de manera sostenida.
En lo posible, el propio objetivo principal debiera poder cuantificarse.

b) Para lograr el objetivo principal, se plantean 5 objetivos específicos que no reúnen las condiciones de factibilidad necesarias, pues han sido elaborados como enunciados simples:

- incrementar la producción y la productividad agropecuaria y artesanal,
- elevar el nivel técnico para la producción agropecuaria,
- comercializar la producción en forma adecuada a cada zona,
- desarrollar un sistema integral de información integral para la adecuada toma de decisiones, y
- mejorar la disponibilidad y calidad de semilla.

RECOMENDACION:

Los objetivos específicos son los resultados parciales y sistemáticos del proyecto. Por ello, cada objetivo debe expresar claramente:

* el tipo y número de beneficiarios de ese objetivo,

* qué cambios o mejoras habrán en la situación negativa sobre la que se está proponiendo cada objetivo,

* debe señalar en qué forma cambiarán y cuándo se producirá ese cambio, y finalmente,

* debe señalar con qué elementos o con qué indicadores será posible verificar que se va logrando cada objetivo planteado.

Por lo tanto, si se ha hecho un estudio, el proyectista debiera especificar estas características que, de manera incompleta, incluye luego como metas: incremento en 5% de la productividad agropecuaria en los tres años, 20% de producción comercializada en el primer año, información de precios, oferta y demanda de los principales productos, capacitación agropecuaria y artesanal mensual y la instalación de

- c) En cuanto a las actividades, en todo proyecto, éstas se desprenden -de manera lógica- de los objetivos específicos que se planteen, de tal forma que permitan obtener los resultados necesarios para alcanzar de manera sistemática y ordenada los objetivos trazados.

Por esto, creemos que, al revisarse los objetivos específicos, tendrá que precisarse con más detenimiento las actividades principales que responder a TODOS Y CADA UNO DE LOS OBJETIVOS.

Recomendación:

Finalmente, lo más no son otra cosa que la cuantificación de cada actividad. Esto no hay, por lo mejor para proyectos al primer año.

Es importantísima la buena formulación de actividades por la sencilla razón de que, las actividades son las que definen los procedimientos para ejecutar el proyecto: la tecnología a seleccionar, la cantidad y tipo de personal, la calidad del trabajo, el tiempo requerido, materiales, equipos y otros bienes y servicios.

CUARTO:

En cuanto a la Viabilidad Social y Económica del proyecto.

- a) A nuestro entender, el proyecto plantea que la institución ejerza la función de intermediación comercial y la combine con actividades de capacitación. En tanto esto es así, el proyecto nos plantea algunas de las siguientes interrogantes:

En toda labor de comercialización, la rentabilidad de sus actividades guía todo el conjunto de acciones que se realice, de allí que:

- El lograr las mayores utilidades significa sencillamente, comprar lo más barato posible y vender lo más caro que se pueda: ¿Es compatible que las entidades que se reclaman luchar a favor de los campesinos, de los hombres del campo, tengan que pagar a los ¡beneficiarios! del proyecto, precios bajos?. ¿Cuál es la diferencia de conducta empresarial frente a cualquier otro intermediario comercial que se dedique a lo mismo?. ¿En todo caso, cuáles son los límites para los precios de compra?.
- Significa que, para conseguir mayor rentabilidad del capital que se tiene, se analiza cuál es o cuáles son los productos que dejan mayores utilidades, los de fácil o rápida venta, en que volúmenes y en qué calidades: ¿Qué tratamiento seguir con los beneficiarios si las calidades no son las aceptables para una comercialización rentable para el proyecto?. ¿Se podrá limitarse a comprar sólo aquello que sea de interés comercial al proyecto?. ¿Y hasta qué monto se podrá beneficiar a cada localidad?. ¿Qué determinación tomar si otras localidades que no son beneficiarios del proyecto presentan mejores ofertas de venta?.

b) Los beneficiarios están localizados en 05 localidades de 04 departamentos. Observamos lo siguiente:

- ¿Cuáles son los criterios de selección -a nivel de capacidad de organización y gestión de estas localidades? ¿Su grado de relación y compromiso con el trabajo de fortalecimiento de los gremios campesinos?
- Entendemos que mientras más reducido sean los costos operativos, las posibilidades de mayores utilidades serán mejores: ¿No es posible seleccionar o agrupar a los beneficiarios en localidades contiguas para lograr ahorros en fletes o transporte?.
- En general, la información de la vida económica de las localidades seleccionadas es más descriptiva que analítica.

En particular, de la CAUS San Nicolás, en Supe-Barranca, Lima, no es posible saber -desde el documento- las características de su actividad económica, sus niveles de producción, productividad, comercialización, transformación, sus potenciales. En el caso de la Comunidad Campesina Huayllacunca, de Azángaro, Puno, no se menciona dato alguno.

- Sería importante saber, además, si en el estudio del proyecto se ha recogido información básica de cómo actúan las limitaciones cualitativas de cada grupo beneficiario en función de la viabilidad del proyecto.

RECOMENDACION

Estos puntos debieran aparecer con el título de Diagnóstico socioeconómico del área de trabajo del proyecto.

- c) En lo que se refiere a la forma de implementación que se consigna en el flujo de caja, se deduce que la instalación de semilleros se hace al principio de los desembolsos y su comercialización logra ingresos a los seis meses, en estos se gastan 12,000 dólares:

.....
(Lucho completaría esta parte)

III. ANALISIS DEL PRESUPUESTO (Lucho concluiría esto)

Observamos que, de los 330,000 dólares que son el total del proyecto:

- 3,000 dólares (el 0.9%) para gastos pre-operativos,
- 75,600 dólares (el 22.89%) para instalar 5 módulos locales
- 196,400 dólares (el 59.47%), de fondo de comercialización,

En los siguientes rubros no tenemos confirmación, pues la página respectiva no aparece aunque, deduciendo de las cifras del cuadro de flujo de caja, parece que se distribuyen así:

- 5,250 dólares (el 1.59%) en gastos de coordinación,
- 7,050 dólares (el 2.13%) en gastos operativos OCC, y
- 6,000 dólares (el 1.82%) para instalación de semilleros.

El problema es que -si estas son las cifras- los montos estarían mal calculados (suman sólo 293,300 dólares); por eso, los porcentajes respectivos sólo suman 88.8%.

Recomendación

Necesitamos que se revise y corrijan los montos y las sumas calculadas. También que se recupere la página que falta.

EVALUACION Y RECOMENDACIONES DEL TALLER NACIONAL DE EVALUACION 03 DE NOVIEMBRE

RECOMENDACIONES

1. La recuperación de los fondos de las transacciones comerciales realizadas deben hacerse dentro de un límite de tiempo de 60 días.
2. Aprobar el reglamento del Fondo Intangible y que las Centrales, seleccionen a las 9 bases beneficiarias.
3. Incrementar el personal del área de comercialización (2 personas).
4. CADECAMP debe de actuar como un comercializador más.
5. Existe la interrogante de que si es rentable, se trabaje con las bases de las Centrales.
6. La comisión Ejecutiva debe expresar un trato igual a las Centrales socias, recogiendo las experiencias de cada de ellas.

PROPUESTAS Y CONCLUSIONES

1. Modificación de los estatutos y la elaboración de un reglamento interno, que precise las funciones de técnicos y dirigentes de CADECAMP.
2. Que exista continuidad y secuencia en los cursos y talleres de capacitación con los dirigentes de base.
3. **Elaboración de un plan de trabajo integral de CADECAMP, que defina objetivamente sus objetivos y metas.**
4. Que establezcan políticas, estrategias, métodos y procedimientos de parte del Comité Directivo y las áreas de capacitación, informática y comercialización.
5. CADECAMP, dentro de su plan de trabajo debe considerar, **la elaboración y presentación de proyectos a diversas fuentes cooperantes, relacionados a la mujer, juventud, ecología y derechos humanos.**
6. Entre las líneas del proyecto RLA (Especial, Semilla y Capacitación) debe de haber coordinación y articulación para realizar acciones de trabajo con eficiencia y responsabilidad.
7. Que los programas de Capacitación tengan un contenido de desarrollo rural y gestión empresarial y técnica.

8. El área de informática debe establecer acciones concretas, a efectos de cumplir con sus objetivos y metas del proyecto, y las bases contar con los siguientes servicios:
 - banco de datos actualizados
 - nexo con instituciones internacionales
9. Aprobación, previo análisis técnico, de los proyectos pendientes.
10. Recoger experiencias de comercialización de otras organizaciones como de FENCAFE y otros.
11. La Comisión Ejecutiva fue deficiente, debiendo establecerse responsabilidades en sus instancias respectivas, individuales y colectivas.
12. Establecer un monto mínimo por gastos de consulta de comercialización.
13. **Establecer mecanismos de mayor coordinación en las áreas de CADECAMP.**
14. Se reconoce que no hubo adecuada orientación en el área de comercialización desde las centrales. Por lo que debe realizarse seminarios, eventos de coordinación interna que permita homogenizar criterios de rango del fondo.
15. **Con la aprobación del nuevo estatuto exigimos que la dirección Ejecutiva, asuma sus funciones con eficiencia y responsabilidad.**
16. El resultado de la evaluación final es individual sobre el funcionamiento del servicio especial y las propuestas señaladas por los participantes al taller de evaluación. Dicha evaluación será procesada por el equipo técnico del proyecto, por los dirigentes de las tres Centrales y por los **dirigentes y técnicos de CADECAMP** y el equipo técnico del proyecto, y se alcanzará a cada participante del taller de evaluación.

SINTESIS de la PROBLEMATICA

Carencia de capacidad técnica que permita: elevar la producción y la productividad, la transformación de los productos primarios, la comercialización conveniente de los productos en el mercado interno y externo, y la toma de decisiones en base a análisis correctos de la realidad basadas en las necesidades, los recursos propios, se prioricen soluciones, se programen, se ejecuten y se evalúen.

Esta realidad encontraría un camino de solución en los servicios de información capacitación y comercialización.

RESULTADOS LOGRADOS a 7 meses

en LAS 17 ACTIVIDADES presentadas en los estudios sustentatotorior de la factibilidad del Proyecto de SERVICIOS ESPECIALES (el "Anillado")

=====

1. Alquiler de Local
LOGRADO para un año.
2. Contrato de Personal Técnico
PARCIALMENTE falta FIRMAR, nuevo MANUAL pendiente
3. Compra de Equipo
LOGRADO
4. Capacitación para el Personal
PARCIAL un seminario interno y acciones dispersas de capacitacion en Computo.
5. Seguridad
PENDIENTE por diseñar ampliamente, minimamente cubierta.
6. Capacitación para el Desarrollo Regional: 3 Eventos
Uno LOGRADO Nacional Agosto
7. Capacitación para el Desarrollo MicroRegional
Uno LOGRADO Huancayo Octubre
8. Capacitación para Activistas RLA 3 eventos
LOGRADO a CARGO del RLA
9. Capacitación para Promotores RLA 3 eventos
LOGRADO a cargo de RLA
10. Generación de proyectos de Desarrollo Integral 2 valles
PENDIENTE por operativizar
11. Generación de Proyectos Semilla 3 proyectos
PENDIENTE por operativizar
12. Recuperar Tecnologia propia, sistematizarla y transferirla a la población campesina.
PENDIENTE por operativizar
13. Manejar el FONDO INTANGIBLE de 60,000 dolares.
LOGRADO: Cuatro operaciones realizadas, dificultad en duplicar.
14. Elaborar los programas correspondientes a las necesidades de información.
PARCIAL requiere asesoria externa
15. Almacenaje de información requerida.
PENDIENTE culminar PROGRAMA

16. Servicio de Información, via servicio de capacitación y servicio de comercialización.

PENDIENTE obtener información

17. Coordinación Inter-Institucional para el apoyo técnico al trabajo de campo.

PENDIENTE por operativizar y convenir

NUEVE BASES

Los 12 departamentos con mayor número de asistentes a los 6 cursillos RLA son:

1.	Arequipa	27 asistentes
2.	Puno	21
3.	Lima	18
4.	Cajamarca	12
5.	Lambayeque	11
6.	Cuzco	11
7.	Ancash	10
8.	Ica	8
9.	Pasco	8
10.	Huancavelica	8
11.	Junin	7
12.	Piura	6

CNA

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.

CCP (en Taller de Evaluación 03 Nov)

1. Huancavelica
2. Andahuaylas/Apurimac
3. Huaura/Lima
4. Huancayo/Junin
5. Puno
6. Qosqo
7. Piura-Tumbes
8. Ayacucho
9. La Libertad

CGCP

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.

OBJETIVOS

1. Desarrollar programas de capacitación integral: formación de líderes y transferencia de tecnología en planificación, ejecución y evaluación de proyectos, producción, comunicación, organización, etc.

2. Desarrollar programas y líneas de comercialización de insumos y productos agrarios.

3. Implementar un servicio de banco de datos y su respectivo sistema de información, que alimente los programas de capacitación y comercialización y apoye a los dirigentes y bases en la toma de decisiones.

OBJETIVO INTERMEDIO PERMANENTE

4. Generar ingresos suficientes para cubrir los gastos mínimos de funcionamiento de los tres servicios: Informática, Comercialización, y Capacitación; comercializando los productos e insumos agropecuarios más convenientes, con las bases afiliadas - de mayor experiencia económico productiva y con mejores condiciones, definidas por las confederaciones.

ACTIVIDADES ANILLADO 1992-1993-1994 o sea 1993-1994-1995

1. Alquiler de Local
 1. Mantenimiento de local y equipo.
 1. Funcionamiento de Locales Descentralizados
2. Contrato de Personal Técnico
3. Compra de Equipo
4. Capacitación para el Personal
 2. Capacitación de Personal: Sem Taller Evaluación-Capacitación
5. Seguridad
 3. Seguridad

=====

6. Capacitación para el Desarrollo Regional: 3 Eventos
 4. bis
 2. Capacitación para el Desarrollo.
 3. Capacitación para Dirigentes
7. Capacitación para el Desarrollo MicroRegional
 5. bis
8. Capacitación para Activistas RLA: 3 eventos
 6. bis
 4. bis
9. Capacitación para Promotores RLA: 3 eventos
 7. bis
 5. bis
10. Generación de proyectos de Desarrollo Integral: 2 valles
 8. bis
11. Generación de Proyectos Semilla: 3 proyectos
 9. bis
 6. Generación de Proyectos Semilla

12. Recuperar Tecnología propia, sistematizarla y transferirla a la población campesina.

10. bis

7. Recuperación de Tecnología apropiada para el Desarrollo.

8. Capacitación Técnica mediante la transferencia de paquetes de tecnología apropiada al uso, producción y transformación de recursos propios: papa, oca, fibra de alpaca, de algodón, etc

9. Proceso participativo de la toma de decisiones. La planificación de base.

10. Constitución de Comites Campesinos de Desarrollo Micro Regional.

21. Capacitación para el desarrollo y transferencia de paquetes de tecnología apropiada al uso: Transformación y comercialización de recursos propios.

11. Evaluación para asentar el Servicio de promoción-Capacitación para el Desarrollo

12. Asentamiento de Políticas Estrategias Metodos y Procedimientos en todo el proceso, de acuerdo a las recomendaciones de la evaluación inicial.

11. Apoyo Técnico-Financiero para la ejecución de actividades y proyectos.

12. Solicitudes de Cooperación Técnica a nivel nacional e internacional.

13. Convenios de cooperación Técnica y Financiera

=====
COMERCIALIZACION

13. Manejar el FONDO INTANGIBLE de 60,000 dolares.

13. Manejo del Fondo Intangible de 120,000 dolares

14. Manejo del Fondo Intangible e incremento del mismo mediante actividades de compra y venta de productos propios de las bases y necesarias para su desarrollo.

15. Procesamiento de tecnología apropiada relativa a la comercialización.

=====
INFORMACION

14. Elaborar los programas correspondientes a las necesidades de información.

14. bis

CDI - LUM

16. Elaborar programas propios que permitan guardar la información requerida por el proyecto "La Casa del Campesino".

15. Almacenaje de información requerida.

15. bis

17. Acopio, procesamiento registro y almacenamiento de información.

16. Servicio de Información, via servicio de capacitación y servicio de comercialización.

16. bis

17. Evaluacion asentamiento del Sistema de Informática.

18. Evacuacion de información relativa a la producción, transformación y comercialización de productos agropecuarios.

19. Control del sistema de información.

20. Evaluación de los programas propios

=====

17. **Coordinación Inter-Institucional** para el apoyo técnico al trabajo de campo.

18. Ejecucion de Coonvenios con Universidades ONG, e Instituciones Públicas

=====

22. Elaboracion de programas y proyectos de desarrollo local y microregional.

23. Ejecución de proyefctos locales y microregionales productivos.

24. Construccion de Centro Dinámico y establecimiento en el de plantas de procesamiento de recursos propios del valle y/o cuenca. Establecimeinto de Granjas, pasra la crianza de animales y truchas. Establecimiento de semilleros, construccion de talleres artesanales e infraestructura para la comercialización.

25. Organización de la participación económica social y política de las bases dentro del proceso de desarrollo de la microregión y sus bases.

primer
año

segundo
año

tercer
año

CDI - LUM

S.F.

"La Fase de Puesta en Marcha y el Plan de Actividades del Servicio Especial La Casa del Campesino"

Presentación

I. La Fase de Puesta en Marcha

En una EVALUACION INTERMEDIA como la presente, se intenta identificar los LOGROS ALCANZADOS y DIFICULTADES hasta la fecha, de las metas o resultados de las ACTIVIDADES REALIZADAS.

La "puesta en marcha" del Servicio Especial "La Casa del Campesino" es la instalación e inicio del funcionamiento.

En términos presupuestales es:

- La Instalación es el Equipamiento: las LPA's, compras por una sola vez.
- El Funcionamiento es el gasto regular: las EPA's, por dos trimestres o un semestre (del 15 de marzo al 14 de Setiembre de 1993).

II. LOGROS ALCANZADOS a la Fecha (14 de Setiembre y 20 de Octubre)

Versión PRELIMINAR

Hacia la evaluación de las ACTIVIDADES del Cronograma del I Trimestre y Proyecciones al I Semestre.

1. Se constituyeron los responsables de la Instalación (Equipamiento) ante la entidad cooperante: la Comisión Ejecutiva y los Contrapartes.
2. Se culminó la implementación: el alquiler del local y sus servicios, se adquirió los equipos (computo y de oficina), los muebles y enseres de oficina, y los materiales y útiles de escritorio; se asumió un compromiso laboral con el personal técnico y de apoyo, todo ello según la programación establecida salvo variantes menores relacionadas a modelos mas actualizados.
3. Se inició el Funcionamiento (gasto regular) bajo la responsabilidad de la Comisión Ejecutiva y/o el Director Ejecutivo. Recientemente se inició una discusión sobre el papel diferenciado de la Comisión Ejecutiva (Comité Directivo) y de la Dirección Ejecutiva, y la transición del papel de Contrapartes hacia el Equipo de Programación (Equipo de Promoción y Desarrollo) para las Fases de post Implementación (y la nueva fase post transferencia de los bienes del servicio especial).
4. Se inició una capacitación en informática del personal

lográndose un uso mínimo de los programas instalados, y al mes de Junio se logró una autoevaluación del personal, que no llegó a arribar a conclusiones generales. Se instaló la red de cómputo (RED NOVELL) lográndose un funcionamiento mínimo.

5. Se estableció el Comité de Coordinación Permanente (COCOP) y este suscribió el Cronograma del Primer Trimestre y su proyección hacia el fin del Primer Semestre.
6. Se planteó una imagen institucional (el primer tríptico) ante las bases afiliadas a las confederaciones, fue elaborada en concordancia con los integrantes del Comité de Coordinación Permanente: Responsables de Areas y representante de Equipo de Programación, fue aceptada por integrantes de la Comisión Ejecutiva, y se descubrió las diferentes apreciaciones entre las centrales campesinas y el Proyecto RLA sobre la verdadera imagen de "la Casa del Campesino".
También se recepcionaron diversas propuestas de "proyectos" presentados por las bases afiliadas que confirmaron las diversas apreciaciones existentes de los servicios que se ofrecerían. Ocurrió que se solicitaban donaciones, fondos no reembolsables, préstamos, fondo de iniciación para administradora de proyectos, financiamiento de acciones de capacitación/ contratación de personal y de acciones de comercialización, y proyectos de cooperación técnica y financiera.
Se redefinió un nuevo tríptico cumpliendo con reproducir los Estatutarios y las orientaciones del Proyecto RLA.
7. Se inició la comunicación de la Casa del Campesino con las Centrales asociadas para que definan las prioridades, detectándose las condicionantes reconocidas como propias de las situaciones existentes en los gremios promotores. El caso de las prioridades, son cambiantes, inexistentes, difíciles de determinar, principalmente por estar por estar inmersos en los problemas inmediatos y la comprensión específica de los servicios CADECAMP y su proyección.
8. Se concordó una Política de Utilización del Fondo Intangible de Comercialización (la del 1er tríptico), que ha sido un antecedente a las Orientaciones para la Utilización del Fondo y Reglamento de Aprobación y Ejecución de Operaciones Comerciales. Se identificó la importancia de esclarecer los objetivos y metas con las Centrales via el acercamiento directo a ellas.
9. Se realizó un Seminario Interno para homogenizar criterios lográndose la participación del personal técnico y de apoyo; y se constató la poca asistencia permanente de dirigentes y ausencias de los socios de la Asamblea por posibles errores de convocatoria en cuanto a tiempo.

10. Se experimentó algunas operaciones comerciales con resultados diversos que se intentan sistematizar para superar los resultados adversos.
11. Se administró los recursos con urgencia y con intención de iniciar el funcionamiento regular obteniéndose resultados diversos que sirven de sustento a los reglamentos propuestos. Casos de fotocopiadora, teléfono, trámite documentario, mantenimiento, reparaciones, y abastecimientos.
12. Se definieron las responsabilidades de los cargos existentes dentro del marco de las determinaciones estatutarias.
13. Se reajustó las características del personal lográndose la autorización contar con los servicios de un contador para la administración del servicio especial.

III. DIFICULTADES

Version PRELIMINAR

1. El proceso de toma de decisiones con imprecisiones estatutarias, confusiones conceptuales (institución de nuevo tipo, horizontalidad, verticalidad, participación en las fases de la toma de decisión: consultas, informes, discusión, acuerdo o decisión, seguimiento, verificación), no se ha construido adecuadamente los espacios formales e informales para la toma de decisiones en los niveles correspondientes, se reconocen las diferencias de estilos avanzando a un estilo común de conjunto.
2. Se han dado casos de reserva en las informaciones (de ejecución presupuestal, en las operaciones comerciales en cuanto a quienes son los compradores y los abastecedores y en el proceso de ejecución de capacitación y en la elaboración del sistema de información) dándose casos de "compartimentos estancos".
3. Los procesos de comunicaciones internas y de circulación de la información interna han producido informaciones incompletas, parciales, intencionadas, y de compartimentos generalmente en términos gremiales.
4. Las líneas de autoridad en ocasiones han estado superpuestas, insuficiente precisión estatutaria, poca identidad intergremial, identidad profesional vinculada a un gremio, poca persistencia en la ampliación del espacio intergremial institucional.
5. Ausencia de previsión de recursos humanos calificados para las tareas administrativas y contables.
6. Las dirigencias gremiales demostraron poco tiempo disponible, por la sobrecarga de actividades y responsabilidades.

gremiales, para participar en las actividades CADECAMP. Los materiales de discusión presentados a las centrales no son adecuados a su situación, y la preparación de las discusiones con ellas ha sido limitada.

7. Estilos de trabajo y condicionantes subjetivos sobre: la urgencia (justificación), la burocracia (el registro), exceso de informes, cargos escritos internamente entre los nueve trabajadores, desconocimiento de los hechos y de las palabras expresadas, y tensiones entre la construcción institucional y las necesidades particulares.
8. Tenemos dificultades en la determinación y cumplimiento de los plazos, diferencias de ritmos y tiempos para cumplir con las previsiones.
9. Hubo insuficiente esfuerzo en las acciones de control interno, de evaluación permanente, y de seguimiento de las acciones de trabajo.
10. El trabajo conjunto en el Comité de Coordinación Permanente COCOP se vió limitado por los viajes requeridos por las actividades comerciales deteniendo el avance en equipo.
11. Dispersión en la concentración necesaria para la ejecución de las tareas; en la autodisciplina para el trabajo institucional.
12. Surgimiento temporal de climas subjetivos de trabajo tendientes a la desconfianza.
13. Las centrales todavía no han nombrado a las 9 bases que serán las beneficiarias locales de los servicios de CADECAMP.
14. Todavía no se han elegido las nueve bases que deberán impulsar las actividades del servicio especial a nivel local.
15. Una estructura organizativa poco funcional.
16. Limitaciones estructurales de capacidad de dirección ejecutiva real desde los Estatutos y poca articulación práctica concreta entre sí como equipo de trabajo.
17. Los problemas internos de la "Casa del Campesino", obedecen sobre todo a aspectos propios de las relaciones entre los gremios promotores, a las experiencias laborales de cada trabajador y a los métodos y estilos de trabajo establecidos en la competencia entre gremios de un mismo sector.

IV. RESPUESTAS a la GUIA de EVALUACION

V. REFLEXIONES para aportar a la EVALUACION del SERVICIO ESPECIAL

Al 20 Setiembre

A LA ASAMBLEA de SOCIOS del 20 de Setiembre de 1993
INFORME de la DIRECCION EJECUTIVA
para el Segundo punto de Agenda:

"Evaluación de la Implementación y las Perspectivas de las Areas"

1. Presentación

Agradecemos la invitación de la Presidencia de la Asociación por la oportunidad de estar presente ante los representantes del movimiento campesino de nuestra patria.

Somos un Equipo Técnico orgánico a las decisiones conjuntas de las tres centrales nacionales campesinas. Estamos bajo la dirección de las Centrales Nacionales a través de los representantes gremiales en la Comisión Ejecutiva. La Dirección Ejecutiva depende directamente de la Comisión Ejecutiva. Nuestra tarea la vemos como un trabajo con las organizaciones campesinas de base e intermedias y sus direcciones gremiales. También con los dirigentes concretos que son cada uno de los miembros de la Comisión Ejecutiva. El Director Ejecutivo depende de la Presidencia de la Comisión Ejecutiva, y a través de él de la Comisión Ejecutiva.

La Dirección Ejecutiva tuvo que lograr ser invitada a la Comisión Ejecutiva. La experiencia ha sido más de un coordinador técnico que de un director ejecutivo. Es conveniente en su oportunidad realizar una evaluación del Gobierno y de la Administración de la Casa del Campesino.

Hubieramos preferido trabajar este y otros temas, primeramente con el consejo y la opinión de nuestra Comisión Ejecutiva.

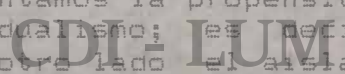
1.1. La CASA del CAMPESINO

Es una Casa donde se vive la situación general del campesino, una casa de los pequeños productores agropecuarios, donde los dirigentes resuelven sobre los asuntos económico-productivos y comerciales, ciertamente dentro de la tarea mas grande y general cual es la de fortalecer las organizaciones de base, de fortalecer las direcciones nacionales, y de avanzar en el trabajo conjunto en perspectiva a la unificación de los gremios campesinos del Perú; y el objetivo mayor aún de conducir el desarrollo rural desde un punto de vista campesino.

1.2 Una ONG pero muy diferente a otras - las diferencias:

1.2.1 El GOBIERNO

El trabajo conjunto entre tres gremios dentro de un mismo sector, gobierna a nuestra ONG. Prácticas de frente único: diversidad y mutuo respeto entre tres centrales, esto implica avanzar según los consensos que se logran; desarrollando los métodos y estilos mas democráticos. Enfrentamos la propensidad al sectarismo, al exclusivismo, al individualismo; sea decir las desviaciones hegemónicas, y desde el otro lado el aislamiento, el usufructo,



parcial y unilateral, y el inmediatismo.

1.2.2. ESPECIALIZACION de DIRIGENTES y TECNICOS

La división del trabajo, el quien hace que parte o el que cada uno haga una parte de un todo, es decir el funcionamiento de toda organización requiere de objetivos comunes y de confianza mutua. En este sentido una tarea de primer orden es el eliminar las subjetividades y las preferencias personales construyendo, institucionalizando el trabajo hacia los objetivos propuestos. Estamos ya en la tarea de profundizar la especialización de los dirigentes en los temas de la Casa del Campesino: la Producción, la Comercialización de los pequeños productores y de campesinos organizados, en procesos concretos de transferencia tecnológica: la capacitación y la información.

1.2.3. RELACION entre el GOBIERNO y la ADMINISTRACION

La relación dirigentes-técnicos-dirigentes: los dirigentes gobiernan. Así se concentra nuestra atención en la diferencia entre gestión y administración. Un acuerdo sobre esta diferencia: entre el gobierno y la administración es impostergable, podría ser un seminario interno muy fructífero. Las diversas concepciones y prácticas de la administración están en discusión: administración por resultados-metas contra administración por cumplimiento de manuales y reglamentos.

Ciertamente no se vive sin reglamentos o manuales, sin embargo su flexibilidad es necesaria para permitir la iniciativa y la confianza para alcanzar los objetivos. Cuando una organización recién se constituye, e inicia su funcionamiento requiere de esa flexibilidad, la puesta en marcha no se inicia con el manual o el reglamento, parte o arranca de un plan, de sus acciones, de la revisión de sus presupuestos, y luego establecidas las tareas regulares, las rutinas, las formaliza en sus reglamentos. Los reglamentos no se elaboran antes de haber iniciado acciones, se elaboran a partir de las vivencias concretas rectificando lo que no se debe repetir y reforzando con audacia las iniciativas hacia los objetivos aprobados.

1.2.4. TRABAJADORES designados ^o REPRESENTANTES Gremiales

En la administración lo principal son las personas, en la Casa del Campesino, los especialistas son designados por cada una de las centrales nacionales. La construcción de un equipo técnico, de su interrelación en el trabajo se inicia con experiencias prácticas diversas y la identificación con una sola central gremial, desde esta identidad debemos transitar a la identidad institucional CADECAMP de una acción conjunta intergremial, eventualmente hacia una sola central a la cual aspiramos, con diferencias en los tiempos, plazos y pre-condiciones; ciertamente es una ONG muy particular.

1.2.5. EL AUTOFINANCIAMIENTO

Esta ONG muy a diferencia de otras plantea autofinanciarse después del primer año efectuando operaciones comerciales. Esto quiere decir que antes de concluir el año, máximo a Febrero de 1994 (en 6 meses) deben obtenerse utilidades en cantidad tal que el financiamiento anual este garantizado. Si se expresa esta

idea mensualmente, se podría decir que las utilidades netas del Fondo Intangible deducidos los impuestos deberían ser por lo menos el promedio del gasto de funcionamiento mensual, y con ello se garantizaría que la Casa del Campesino continúe un mes más. Sabemos que es una ONG muy diferente, podríamos casi decir que esta ONG devendría en una empresa.

Como nota aparte, es de suma importancia analizar los costos de operación: el gasto promedio mensual aproximado de los tres primeros meses es de S/. 10,000. Desagregados serían Personal 62% ; Alquiler 24% ; Mantenimiento 11% ; Movimiento de Dirigentes y Especialistas 3%.

2. Evaluación de la Implementación

2.1 Evaluar la Implementación, entendida como la compra de Equipos y Bienes: la Implementación Física.

En su conjunto es claro que se han adquirido los implementos:

Equipo de Oficina, Equipo de Computo, Muebles y Enseres de Oficina, y Útiles y Materiales de Oficina.

También se puede decir que se ha adquirido principalmente lo que se encuentra en las Listas de Equipamiento del Proyecto.

Es necesario reconocer que esta implementación es una inversión muy significativa, moderna, actualizada. Una implementación que potencia las capacidades de nuestras tres centrales. Un equipamiento que no tienen nuestras centrales.

Cualitativamente el equipamiento es un salto tecnológico ante la práctica que tenemos. Es una forma audaz de enfrentar el avance tecnológico, la presión está en la sistematización conjunta del nivel tecnológico de nuestra práctica cotidiana, y la exigencia está en el factor humano: tanto los dirigentes a cargo de ella, como de los especialistas que la deben usar.

El reto está en, utilizar las potencialidades de la tecnología en proceso de transferencia, en las tareas del fortalecimiento gremial, y en la solución de los problemas del agro y del campesino. Es también un reto el utilizarlas al máximo de su capacidad y también el mantenerlas en óptima operatividad. Muy probablemente estaríamos equipados 5 años por delante de un promedio de productores agrarios dedicados también al comercio.

La oportunidad de esta experiencia se la debemos al movimiento campesino de nuestra patria y a la solidaridad internacional de los trabajadores italianos.

2.2 Evaluar la Implementación entendida como dotarse de lo necesario para alcanzar los Objetivos, las Metas. La Implementación Integral: la puesta en marcha del Servicio Especial La Casa del Campesino.

2.2.1. En este análisis hay que ser más autocríticos, nuestros objetivos no son tan precisos como para evaluar bien la implementación física de CADEDAMP y tampoco la puesta en marcha. El entendimiento sobre la importancia de concentrarnos en los

objetivos y la comprensión de los objetivos mismos no es lo suficientemente común, "homogénea", entre dirigentes y entre centrales nacionales.

2.2.2. Otro aspecto en el análisis de la implementación es el personal de la institución

Creo que el equipo técnico debe procesar esta evaluación y plantear las acciones para cubrir las necesidades.

Los retrasos en lograr metas vienen ocurriendo desde la etapa de la pre-implementación:

No hay suficiente homogenización entre dirigentes y entre centrales nacionales. Los aportes y contribuciones de las centrales es aún según su entendimiento y valoración, y ciertamente según sus posibilidades; será el análisis profundo y transparente de las experiencias conjuntas el que desarrollará al equipo de dirigentes y especialistas.

El proceso que se presenta es todavía largo, y ya estamos retrasados, pero los plazos comprometidos se previeron sobrevalorando los niveles acumulados.

La tarea es avanzar para alcanzar mayores grados de homogeneidad sobre:

- la Idea del Servicio Especial,
- la Propuesta Casa del Campesino,
- la gestión o gobierno de CADECAMP,
- la administración de CADECAMP,
- los fines del Fondo Intangible,
- la utilización del Fondo,
- las propuestas para el autofinanciamiento en un año,
- las tareas de los cargos / responsabilidades, y
- los requisitos para su selección o implementación,
- el desarrollo del Servicio de Informática, del Servicio de Capacitación y del Servicio de Comercialización.

C. La implementación de la gestión y de la administración de CADECAMP

También en este aspecto debemos partir de una autocrítica. No tenemos todos los instrumentos que vinculan a la gestión con la administración:

- El Plan Anual,
- el Presupuesto Anual,
- el Informe Mensual de Ejecución Presupuestal,
- el Reglamento del Fondo Intangible, y
- el Manual de Organización y Funciones.

La situación actual demuestra que no se pudo avanzar más allá del Cronograma del Primer Trimestre y sus proyecciones, nos detuvimos en la evaluación de la Ejecución Presupuestal Mensual, necesario para proyectar un Plan Operativo Anual con presupuesto, y luego aprobar el Manual que describa las funciones regulares de las diversas responsabilidades.

La homogeneidad requiere de organismos de gobierno en funcionamiento regular: (semanal y progresivo), requiere también de los instrumentos de gestión y de administración, y requiere de prácticas de todos nosotros que consoliden la institucionalidad Cadecamp: de nuestra "identidad Cadecamp" y de claras "reglas de juego".

3. Perspectivas de los Servicios

Para el equipo técnico de CADECAMP el tema de Agenda de la Asamblea de Socios del 20 de Setiembre "Evaluación de la Implementación y las Perspectivas de las Areas" es motivo para avanzar en el análisis de nuestra situación y proponer y recoger propuestas para los servicios de La Casa del Campesino.

Es necesario también sobre la base de lo hasta ahora presentado recordarnos que para identificar y establecer las perspectivas no debemos sobrevalorar lo acumulado; y una forma de hacerlo es el establecer la secuencia de la atención a nuestras múltiples necesidades sobre la base de los recursos verdaderamente disponibles, es decir priorizar las demandas y comprometerse realísticamente.

Los Servicios en general tienen como recurso potencial a los cinco integrantes del equipo de especialistas y tres personas del apoyo administrativo. Cinco personas para tres Servicios. Seis especialistas para diez objetivos institucionales. Tal vez las centrales nacionales tienen aportes que no hemos sabido recoger.

Propuestas para los Servicios:

Para el servicio de Comercialización proponemos en complemento a lo que presente el Area, lo siguiente:

- Preparación hacia la operación de las oportunidades comerciales tal que se duplique el fondo.
- Sistematización de las experiencias efectuadas.
- Listado de Compradores.
- Listado de Productores.
- Comité del Autofinanciamiento via Operaciones Comerciales

Para el Servicio de Capacitación escucharemos al Cro Victor Hugo Valdivia como responsable del Area de Capacitación.

Para el Servicio de Informática escucharemos al Cro Elbar Joaquín Moreno como responsable del Area de Informática.

 Muchas gracias por la invitación a la Asamblea, es cuanto presentamos a Uds para una duración de 10 minutos de exposición y el diálogo que Uds decidan conveniente.

Ignacio Fuentes Alcedo,
 Director Ejecutivo,
 CADECAMP

CDI - LUM

II PLAN DE EMERGENCIA INSTITUCIONAL

JUNIO - DICIEMBRE

I. SITUACION ACTUAL

La situación actual de CADECAMP es realmente de emergencia, no solo agravada por los acontecimientos del 12 de abril, sino por que la situación misma que vive el país respecto al agro y a la importación indiscriminada de alimentos, hace que la oferta alimentaria sea superior a la demanda, la misma que no es mayor por el bajo poder adquisitivo de los consumidores, considerando que los sueldos no han subido y los meses de verano y los siguientes son críticos, pues coinciden con las matriculas, compra de útiles escolares, uniformes, pago de autoavaluo e impuestos. A todo esto se suma el factor de las lluvias, las mismas que han incidido, pese a lo restringido de los créditos para la agricultura, a que éste sea un buen año agrícola y por lo tanto de abundancia de alimentos.

Hacemos esta reflexión pues CADECAMP prioritariamente debe trabajar con los pequeños agricultores, tratando de colocar sus productos al mejor precio en el mercado y eliminado a los intermediarios, algo que es imposible por el momento, por falta de infraestructura para acopio y por no disponer de un capital adecuado para hacer comercialización en gran escala, que permita márgenes de utilidad como para autosostener el gasto administrativo.

II. OBJETIVOS ESPECIFICOS

Como objetivo principal en esta etapa de emergencia debemos agotar todos los medios a nuestro alcance para lograr la aprobación del proyecto "Servicio Integral para el Desarrollo Autosostenido de Grupos Campesinos en el País" a ser presentado al Fondo General Contravalor Perú - Canadá (FGCPC) y poder dar continuidad a la Casa del Campesino - CADECAMP, pero de una manera distinta como se podrá observar al leer el propio Proyecto y escuchar la charla dictada por el Proyectista.

Es decir incidiremos inicialmente en las 5 Bases seleccionadas, en las cuales se instalarán Parcelas Demostrativas, pero transfiriendo tecnología de punta con profesionales idóneos en la materia y asegurando desde la siembra el mercado donde se destinarán, unos al mercado Nacional y otros al Internacional via exportación.

Esas mismas parcelas serán demostrativas y constituirán no sólo un fondo rotatorio sino que además no se descuidara el servicio de capacitación, ampliándolo no

sólo a lo tecnológico sino a lo comercial - empresarial, para que en un futuro no lejano podamos hacer de cada grupo y porque no de cada campesino un técnico en comercialización de sus propios productos y que sepa las épocas más adecuadas cuando sembrar determinado producto, que a su cosecha obtenga los mejores precios, no sólo por la calidad conseguida a través de la técnica, sino por la oportunidad de comercialización.

En lo referente al área de Informática, se podría conseguir en donación o compra una o dos computadoras y una impresora para continuar con el Banco de Datos que ya se tiene avanzado en un 70%, faltando la etapa final para poder dar un mejor servicio en base a datos porcentuales oficiales y prácticos del movimiento del mercado, fluctuación de precios, oferta y demanda; ampliando las investigaciones a nivel internacional via canje de datos con otras ONGs que manejan esta información y con los organismos del Estado: Minag, Inei, etc y otros privados como Adex, Confiep, Cámara de Comercio, etc.

En el servicio de comercialización, que en este momento no cuenta con personal, han asumido esa responsabilidad los cros. Beltrán Curasi Barreda, responsable de Capacitación y Luis Vidal Pinillos, Técnico de Informática en vista que las áreas de Capacitación e Informática están paralizadas, una por falta de recursos y la otra por no contar con equipos para efectuar su labor. Todos en coordinación con la Dirección; se han hecho dos propuestas viables de comercialización una de menestras que es la más rentable y la otra alternativa de venta de azúcar.

La primera es más práctica pues se compraría directamente de los productores de la zona y la venta se haría en forma directa a los grandes almacenes que distribuyen a los minoristas.

La inversión no es elevada y permitiría hacer un circuito de compra venta de hasta 40 TM al mes, lo que nos posibilitaría no sólo cubrir los gastos administrativos, sino ir incrementando el capital y por ende ampliar a otros rubros de acuerdo a la oportunidad.

La otra (azúcar) posiblemente es más segura pero la rentabilidad es demasiado baja y a criterio de la dirección no compensa la inversión, además las compras se hacen al contado contra entrega a futuro, que según convenio podría ser 7 días pero en la práctica son muchos más y no permitiría en el mejor de los casos hacer más de dos operaciones al mes.

Cualquier otra operación comercial está limitada a la oferta y demanda de la época de cosecha, evitando de todas maneras trabajar con productos perecibles por su alto riesgo.

III. METAS

Las metas que debemos trazarnos son claras y específicas: reactivar CADECAMP y sacarlo adelante, aunando esfuerzos para lo cual debemos estar concientes de lo que significa la unidad de las tres centrales socias involucradas en este proyecto, que pese a sus errores es factible si superamos contradicciones y nos ponemos a trabajar en forma unitaria dejando de lado diferencias de orden politico, que hasta la fecha persisten.

- a. Es preciso que sólo atendamos por ahora (mientras tramitamos el préstamo al FGPC), el área de comercialización que será la única fuente de ingreso si queremos apostar por la continuidad de CADECAMP.
- b. Como segundo punto importante obligatoriamente tendremos que cambiar de local, a uno más pequeño y aparente para las acciones que nos proponemos, y que el alquiler sea minimamente la tercera parte de lo que venimos pagando pues el local resulta demasiado grande y costoso su mantenimiento.
- c. Racionalizar el personal al mínimo indispensable, otorgando licencia sin goce de haber a los trabajadores que por ahora no sean necesarios, algunos ya lo han hecho anunciando su licencia con carta y otros se han alejado definitivamente.

Propongo como alternativa de personal mínimo el siguiente:

- 1 Director
- 1 Secretaria
- 1 Técnico en comercialización
- 1 Contador
- 1 Encargado de limpieza

En el cuadro de Presupuesto veremos los montos.

IV. RECURSOS

Actualmente contamos con los siguientes recursos, descontando la primera quincena de junio tanto de trabajadores como las dietas de dirigentes.

Cuentas Corrientes

Cuenta Corriente (MN)	1,200.00		1,200.00
Libreta Ahorro (\$)	4,687.00	750.00 *	13,937.00
Libreta Ahorro (MN)	5,137.28	3,644.80 **	1,492.48

(*) Alquiler local (garantia y adelanto)	\$	750.00
(**) Gastos Notariales y Registros Públicos	S/.	1,000.00
Planilla de empleados (1ra quincena junio)		1,557.30
Dietas dirigentes (1ra quincena junio)		817.50
Movilidad y viáticos Nemesio Rodas		70.00
Caja chica		200.00

	(**)	3,644.80
		=====

PRESUPUESTO

Planilla Mensual

S/.

- 1 Director	500 x 2.18	1,090.00	
- 1 Secretaria		501.40	
- 1 Técnico en comercialización		872.00	
- 1 Contador		350.00	
- 1 Encargado de limpieza		40.00	2,853.40

Leyes sociales (6 meses)

IPSS, SNP, FONAVI	513.61 x 6 meses	3,081.66	
Vacaciones 6/12 de	2,853.40	1,426.70	
CTS 6/12 de	2,853.40	1,426.70	
Gratificaciones (2) Julio/Diciembre		5,706.80	11,641.86

Dirigentes 1 por Central	\$ 250 x 2.18		1,635.00

Gastos Administrativos

alquiler local	\$ 250 x 2.18	545.00	
Agua, luz, teléfono		500.00	
Caja chica		100.00	
Imprevistos		100.00	
Utiles oficina y mantenimiento local		100.00	1,345.00

Gasto Mensual

Planillas	2,853.40
Gastos Administrativos	1,345.00
Dietas Dirigentes	1,635.00

	5,833.40

S/. 5,833.40 x 6 meses = 35,000.40

Leyes sociales 11,641.86

TOTAL 46,642.26

=====

CUENTAS POR RECUPERAR SIN CONSIDERAR INTERESES

	S/.
- Chuño aprox. 2,500 kg. x S/. 3.00	7,500.00
- FEDECALL \$ 2,500 x 2.18	5,450.00
- Cebollas - Maribel Quiroz	8,220.00
- Paltas	1,666.00
- Arroz	14,569.00
	<u>-----</u>
\$ 17,158.25 x 2.18	37,405.00
	<u>=====</u>

TRIPITICO CADECAMP

I. ¿COMO SURGE CADECAMP?

La propuesta de impulsar una Casa del Campesino, como labor social y educativa de las 3 centrales campesinas, surge como iniciativa durante el 1er Curso Nacional de Economía, Planificación y Administración de Servicios Especiales, realizados entre el 13 y 25 de Agosto de 1990 en Lima.

El curso en mención era parte de las tareas previstas por el Proyecto Regional de la Organización Internacional del Trabajo - OIT (RLA/87/MQ5/ITA) y tres centrales y campesinas peruanas, como son la Confederación Campesina del Perú - CCP, la Confederación Nacional Agraria - CNA y la Confederación General de Campesinos del Perú - CGCP.

El "Proyecto Casa del Campesino" (CADECAMP) será entonces elaborado por un equipo técnico y puesto a consideración y aprobado por el Proyecto como "Educación Obrera y Servicios Especiales para las Organizaciones de Trabajadores Rurales" de la OIT, el cual a su vez cuenta con el apoyo financiero del Proyecto Sviluppo de la Confederación General Italiana de Lavoro - CGIL.

En ese sentido, para hacer realidad el surgimiento en su primera etapa de la CADECAMP, confluirán aportes y experiencia de las 3 centrales campesinas, el aporte técnico de la OIT y la solidaridad y motivación de la CGIL y Gobierno Italiano.

Para la fase inicial de CADECAMP, en cuanto a su preparación, instalación y puesta en marcha, han contribuido los cursillos para promotores realizados por el Proyecto RLA/87/MQ5/ITA. Se hicieron dos de nivel nacional en Lima y dos de nivel regional, en Chiclayo y Arequipa respectivamente. Asimismo, el 2do. Curso Nacional sobre Economía, Planificación y Administración de Servicios Especiales realizado en Marzo 1993, en Lima.

II. EL CADECAMP Y EL MEDIO RURAL

Las Centrales Campesinas tienen diversos problemas que afrontar en el medio rural. Sin embargo, la experiencia que se busca impulsar con la CADECAMP es esta referida especialmente a cómo se genera un tratamiento de los problemas y experiencias de comercialización propias del

campesinado, en mejores condiciones de competencia de sus productos en el mercado, tanto nacional como extranjero.

II. COMO SURTIÓ CADECAM?

La propuesta de la organización campesina, como labor de la agricultura, se basó en la necesidad de mejorar las condiciones de vida de los campesinos durante el período de la explotación de sus productos y el trabajo, la organización de servicios de extensión y la reducción de los costos de producción.

El curso en acción era un curso de capacitación para el campesinado en el campo de la agricultura y el comercio internacional - del Trabajo - OIT - a la organización de la actividad agrícola y de las actividades de la Confederación Nacional de Agricultores y Ganaderos (CONAG) y el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Agricultura y la Ganadería (SINAG) del Perú - COOP.

El "Proyecto Casa del Campesino" (IMADECAM) será entonces un curso de capacitación para el campesinado en el campo de la agricultura y el comercio internacional - del Trabajo - OIT - a la organización de la actividad agrícola y de las actividades de la Confederación Nacional de Agricultores y Ganaderos (CONAG) y el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Agricultura y la Ganadería (SINAG) del Perú - COOP.

El curso en acción era un curso de capacitación para el campesinado en el campo de la agricultura y el comercio internacional - del Trabajo - OIT - a la organización de la actividad agrícola y de las actividades de la Confederación Nacional de Agricultores y Ganaderos (CONAG) y el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Agricultura y la Ganadería (SINAG) del Perú - COOP.

El curso en acción era un curso de capacitación para el campesinado en el campo de la agricultura y el comercio internacional - del Trabajo - OIT - a la organización de la actividad agrícola y de las actividades de la Confederación Nacional de Agricultores y Ganaderos (CONAG) y el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Agricultura y la Ganadería (SINAG) del Perú - COOP.

El curso en acción era un curso de capacitación para el campesinado en el campo de la agricultura y el comercio internacional - del Trabajo - OIT - a la organización de la actividad agrícola y de las actividades de la Confederación Nacional de Agricultores y Ganaderos (CONAG) y el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Agricultura y la Ganadería (SINAG) del Perú - COOP.

El curso en acción era un curso de capacitación para el campesinado en el campo de la agricultura y el comercio internacional - del Trabajo - OIT - a la organización de la actividad agrícola y de las actividades de la Confederación Nacional de Agricultores y Ganaderos (CONAG) y el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Agricultura y la Ganadería (SINAG) del Perú - COOP.

El curso en acción era un curso de capacitación para el campesinado en el campo de la agricultura y el comercio internacional - del Trabajo - OIT - a la organización de la actividad agrícola y de las actividades de la Confederación Nacional de Agricultores y Ganaderos (CONAG) y el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Agricultura y la Ganadería (SINAG) del Perú - COOP.

III. DEFINICION DE CADECAMP

La CADECAMP es una asociación de personas jurídicas de derecho privado, representativas de los productores agrarios organizados a nivel nacional y constituida como Asociación Civil sin fines de lucro (...).

Fue constituida el 27 de Diciembre de 1992 e inscrita en los registros de Asociaciones de Lima, por las tres centrales CCP, CNA y CGCP.

VI. A QUIENES BENEFICIA

Tiene como propósito desarrollar actividades en la producción y comercialización agraria, el mejoramiento tecnológico y el fortalecimiento de las bases de las centrales nacionales. Todas ellas participan de las actividades de las fundaciones comerciales.

IV. OBJETIVOS DE CADECAMP

Desarrollar programas de promoción y capacitación campesina, dirigidos a generar capacidades de elaboración y gestión de proyectos.

b) Promover y capacitar a los dirigentes campesinos y productores tecnológicos apropiadas al proceso de comercialización de sus productos; estableciendo los canales adecuados y la participación directa de los productores organizados.

c) Generar un sistema de información agraria (Banco de Datos) que permita apoyar los servicios de Capacitación y Comercialización.

d) Promover proyectos de Comercialización y Producción desde la base, en el contexto de programas de desarrollo integral.

e) Encaminar formas de autofinanciamiento a partir de las experiencias de Comercialización Campesina, así como gestionar la obtención de recursos de la Cooperación Internacional para desarrollar programas de desarrollo rural.

f) Contribuir a la unificación de los gremios campesinos en una sola central del campesinado y trabajadores rurales.

IV. ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE CADECAMP

Tiene las siguientes fases:

1. El proyecto (factibilidad del servicio especial de CADECAMP y cursillos de pre-implementación).

2. La implementación: equipamiento y homogeneización de criterios técnicos.

3. El lanzamiento de la actividad comercial.
4. El autofinanciamiento de CADECAMP.
5. La transferencia de canales de comercialización.
6. La consolidación de los canales de comercialización en bases y...
7. La capacitación de productores y promotores de CADECAMP.

VI. A QUIENES BENEFICIA

Beneficia a las 3 Centrales Campesinas miembros y a sus bases: Comunidades Campesinas y Nativas, Empresas, Asociaciones, Cooperativas, Ligas Agrarias, Federaciones Campesinas, entre otras. Todas ellas participan de las actividades comerciales seleccionadas por el fondo intangible; en el marco de las referencias y estudios de mercado realizados por el servicio de Informática; y pueden participar activamente del Servicio de Capacitación que se implementa.

VII. AREAS DE ACTIVIDAD

Existen 3 áreas de desarrollo de CADECAMP: comercialización, informática y capacitación. Estas tienen a su cargo lo siguiente:

1. Comercialización

participación directa de los productores en el proceso de comercialización. Se promueve y se apoya a los productores en el proceso de comercialización desde la producción hasta el consumidor final. Se promueve y se apoya a los productores en el proceso de comercialización desde la producción hasta el consumidor final. Se promueve y se apoya a los productores en el proceso de comercialización desde la producción hasta el consumidor final.

2. Informática

Organiza y mantiene un sistema de información directa del productor y de las entidades públicas y privadas que intervienen en el proceso de comercialización. Busca nuevas oportunidades y canales de comercialización para épocas de cosecha y siembra.

3. Capacitación

Desarrolla cursos, seminarios, talleres, etc., buscando una capacitación integral para activistas y promotores para la comercialización y el fortalecimiento gremial.

VIII. FONDO DE OPERACIONES COMERCIALES

- Se buscará en lo posible que las operaciones comerciales que se financien sean las que deduciendo los costos operativos cubren la inflación y dan una utilidad mayor al interés en ahorro bancario.
- Se dará preferencia los proyectos pequeños, mejor aún si provienen de los cursillistas RLA.
- Se priorizaran las operaciones que tienen un retorno rápido.
- Se financiará proyectos de comercialización hasta de 25,000 nuevos soles.
- Sólo se financiará proyectos que obedezcan a la organización gremial de las 3 centrales miembros.

PROPUESTA

Reglamento del proceso de aprobación y ejecución de operaciones comerciales y proyectos productivos

1. Las Centrales en representación de sus bases, presentarán todas las solicitudes y propuestas comerciales, al Presidente de CADECAMP, las mismas que recibirán respuesta, por escrito, en un plazo máximo de quince días laborables, a partir de la fecha de su recepción.
2. Las propuestas recepcionadas, se analizarán y evaluarán, conjuntamente, por el Director, el Área de Promoción y Desarrollo, y por el Responsable del Área de Comercialización. El Director comunicará la opinión técnica, por escrito, al Presidente del Comité Directivo.
3. El comité Directivo determinará su aprobación o anulación. *este se reunirá tantas veces sea necesario para garantizar tiempo la respuesta en cada caso.*
4. El Comité Directivo dará a conocer la decisión acordada al Director y éste a su vez, a los miembros del Área de Promoción y al Responsable del Área de Comercialización. De ser afirmativa la decisión del Comité Directivo, el Director encargará su ejecución al Responsable del Área de Comercialización. *de ser negativa la decisión se establecerá nueva fecha para ser revisado nuevamente si así llegara a considerarse; de lo contrario se dejará como tal.*
5. Una vez concluida su ejecución el Responsable del Área de Comercialización informará detalladamente y por escrito al Director, con copia al Presidente del Comité Directivo y a los integrantes del Área de Promoción y Desarrollo. *de ser negativa la decisión se establecerá nueva fecha para ser revisado nuevamente si así llegara a considerarse; de lo contrario se dejará como tal.*
6. Toda operación a realizarse se autorizará por escrito. En caso de incurrirse en gastos no autorizados, quien los efectuó será responsable del íntegro de los montos.
7. *El área de Comercialización hará un seguimiento técnico permanente de la ejecución de las operaciones comerciales y proyectos productivos aprobados.* En las reuniones del Área de Promoción y Desarrollo, se analizarán y sistematizarán los resultados y su impacto, los mismos que se pondrán a disposición del Presidente del Comité Directivo y del Responsable del Área de Comercialización.
8. Las utilidades que generen las operaciones comerciales deberán automáticamente formar parte del fondo de comercialización.
9. El Director, conjuntamente, con el Responsable de Área, preparará mensualmente un informe de las operaciones realizadas y de la situación económica del fondo, que entregarán al Presidente del Comité Directivo y a los integrantes del Área de Promoción y Desarrollo.
10. Los recursos económicos del fondo se utilizarán exclusivamente en actividades comerciales.
11. Para una mejor administración de los recursos del fondo, se abrirá una cuenta bancaria a nombre de CADECAMP.
12. El monto total de cada proyecto no sobrepasará los quince mil nuevos soles.

de las actividades

13. *Se establecerán convenios con otras instituciones vinculadas al sector, en función de potenciar las actividades de gestión económica y de comercialización.*

lización de Cadecamp.

Asimismo, se realizarán proyectos en función de conseguir el financiamiento que garantice un adecuado funcionamiento de Cadecamp.

Clausula transitoria

14. En lo que resta del año 93 y/ Durante el año 94 se podrá utilizar hasta el 50% del fondo en actividades ventables uo agropecuarias, con el fin de lograr una mayor estabilidad económica de Cadecamp. Al finalizar el año 94 dicha medida será evaluada y de ser necesario podrá extenderse por un año más.

**Orientaciones generales en la
utilización del fondo de comercialización**

1. Las propuestas pueden ^{elaboradas} ~~presentarse~~ ^{ser trabajadas} por iniciativa propia del área, por las centrales, por las bases y/o por instituciones públicas o privadas. *Estas serán presentadas a través de una de las centrales asociadas.*
2. Toda propuesta comercial se sustentará en los correspondientes estudios, que demuestren claramente su viabilidad económica, antes de su aprobación. El Responsable del Area de Comercialización asesorará y/o mejorará, de ser necesario, las propuestas que requieran perfeccionarse.
3. El Comité Directivo de CADECAMP aprobará ^(por consenso) las propuestas o proyectos de comercialización, según reglamento y normas internas establecidas, *los más* ~~según~~ ^{mas que deberán tener el sustento técnico correspondiente.}
4. Todas las operaciones aprobadas se formalizarán mediante contrato entre las partes, por CADECAMP firmarán el Presidente y el Director. De ser necesario, se indicará en el contrato las garantías correspondientes.
5. CADECAMP, a través de su Area de Comercialización, será la única responsable de la ejecución de todas las operaciones comerciales.
6. Toda transacción comercial de compra/venta de algún producto se pagará contra entrega. En caso que CADECAMP realice una venta, el comprador deberá cancelar el total de dicha venta, en efectivo o cheque certificado (gerencia) a nombre de CADECAMP, monto que íntegramente se depositará en la cuenta bancaria de CADECAMP.
7. La utilidad mínima de toda operación comercial será del 10% de la inversión, deducidos los costos operativos.
8. Se privilegiarán las operaciones comerciales que tengan un retorno rápido (30 días) con un mínimo de riesgo, y que desarrollen canales de comercialización más directos.
9. Del total del fondo, el 90% se destinará a buscar las mejores ofertas comerciales a fin de garantizar el financiamiento para el siguiente año de la Institución.
10. ^{No menor del 30%} ~~El 10%~~ del fondo se destinará a las nueve bases seleccionadas para realizar experiencias piloto y complementarias a las actividades de capacitación e informática. Estas operaciones dada su naturaleza, pueden tener una utilidad inferior al 10% y lo mínimo que cubrirán serán sus costos de operación.
11. El 10% del fondo, junto al 10% correspondiente al Area de Capacitación, se destinará al financiamiento del Area de Promoción y Desarrollo de CADECAMP.
12. CADECAMP no otorgará crédito alguno.

Propuesta de 9 bases Priorizadas

1. Señalamos a continuación las zonas ^(en las) que deben establecerse los proyectos piloto y la principal situación de trabajo de Codecamp.

Ellas son:

- a) Piura
- b) Ayacucho
- c) Lima
- d) Puno
- e) Cusco
- f) Arequipa
- g) Areca
- h) Huancavelica
- i) Lambayeque

2. Se plantea que para cada zona se precise el distrito o la Provincia en la cual se va a implementar el proyecto piloto. No deben ser áreas muy grandes para permitir un manejo más adecuado de la experiencia.

3. Se sugiere implementar los proyectos piloto de 3 en 3 para hacerlos manejables desde el equipo con que cuenta hoy Codecamp.

4. Se recomienda que cuando menos 3 experiencias se implementen de manera conjunta por las tres Centrales, pudiendo ser éstas la de Piura, Ayacucho y Lima.

SUGERENCIAS SOBRE LA PROPUESTA DE REGLAMENTO Y
ORIENTACIONES DEL FONDO DE COMERCIALIZACION

I. Sobre el "Reglamento del proceso de aprobación y ejecución de operaciones comerciales y proyectos productivos".

- a) Nosotros sugerimos tomar como base la propuesta hecha por el Proyecto RLA-97 (Anexo 4), ~~al taller de evaluación del Proyecto.~~ *a los centros cooperativas asociados a Cadecamp.*
- b) En ese sentido, sobre el punto 1 pensamos que está bien el plazo de 15 días pero sin precisar que sean laborables o no.
- c) En el punto 2 debe ser:
"Las propuestas recepcionadas, se analizarán y evaluarán conjuntamente por el Director, el Area de Promoción y Desarrollo, y por el responsable del Area de Comercialización. Este se reunirá cuantas veces sea necesario para garantizar a tiempo la respuesta en cada caso".
- d) En el punto 3 debe ser:
"El Director comunicará la opinión técnica, por escrito, al Presidente del Comité Directivo. El Comité Directivo determinará su aprobación, postergación o anulación".
- e) En el punto 4 debe agregarse al final:
"De ser negativa la decisión se establecerá nueva fecha para ser revisado nuevamente si así se considera; de lo contrario se dejará constancia de su anulación".
- f) En el punto 7 de agregarse al inicio:
"El Area de Comercialización hará un seguimiento técnico permanente de la ejecución de las operaciones comerciales y proyectos productivos aprobados". (...)
- g) Los puntos 5,6,8,9,10,11 y 12 deben mantenerse como están.

II. Sobre las "Orientaciones en la Utilización del Fondo de Comercialización".

- a) El punto 1 debe estar circunscrito a iniciativas de las organizaciones de base y a las centrales gremiales, dentro del espíritu del punto 1 del reglamento.
- b) En el punto 3 se debe precisar que las propuestas o proyectos serán aprobados por consenso.
- c) En el punto 10 debe considerarse que "Cuando menos el 50% del fondo se destinará..." No puede ser de otra forma si queremos hablar de priorizar a las 9 bases seleccionadas y constituir en ellas experiencias piloto.
- d) El punto 12 esta demás porque lo que otorga el fondo intangible son justamente créditos. Hay que llamar a las cosas por su nombre.

III. En general creo que mucho del funcionamiento va a depender de la capacidad técnica y de gerencia del responsable del Area de Comercialización y del Director, así como de cuánto se haga por desarrollar dicha capacidad, tanto en los dirigentes nacionales (y sus respectivos gremios) como en las organizaciones de base con los cuales se impulse experiencias al respecto.

Es importante aprender de experiencias ya desarrolladas por diferentes organizaciones, particularmente la tenida por el cooperativismo cafetalero y azucarero, y más recientemente por la FIRCCAP, así como por Arrozansa y Maselva en San Martín.

Por último, creo que es recomendable que si el Director es un compañero propuesto por CCP, el responsable del Area de Comercialización sea un compañero propuesto por CNA o viceversa.