

LA ASOCIATIVIDAD EN LAS OECAS DE COCHABAMBA: FORTALEZAS Y DEBILIDADES

Miguelina Leibson Q.
Investigadora IESE-UMSS

Las Organizaciones Económicas Campesinas (OECAS) de Cochabamba, se caracterizan por alcanzar las esferas de la producción, transformación, comercialización y prestación de servicios en iniciativas económicas que se realizan en el contexto de la autoayuda comunitaria para el trabajo. Su funcionamiento y organización es diferente de la lógica empresarial capitalista, dado que su finalidad no es el lucro, es la de mejorar las condiciones de vida de los asociados a través de actividades económicas, técnicas y sociales apegadas a principios de reciprocidad y la forma de redistribución colectiva de los excedentes que cultiva la organización.

La asociatividad es un mecanismo que permite la cooperación entre socios de manera voluntaria con el fin de conseguir un objetivo común: producir, recibir servicios y mejorar los ingresos. Una unión que fortalece a los asociados. Dicho mecanismo genera en las OECAS condiciones para el acceso a la transformación de sus productos con tecnologías en el ámbito del ciclo económico productivo: producción, transformación y comercialización de productos. Este modelo de organización no rechaza el dinero ni las relaciones mercantiles, más bien tiende a establecer vínculos con instancias mercantiles.

Las OECAS mediante la asociatividad, buscan mayores ventajas en los mercados y en ese recorrido

se ponen a prueba sus fortalezas y debilidades que confrontan en dichos emprendimientos.

Entre las principales fortalezas que posee la asociatividad se destaca que es un espacio que contribuye a un cambio cualitativo en la vida de los productores desde la esfera económica y sobre todo como iniciativa para su inclusión en nuevos circuitos de comercialización. Otra fortaleza es la oportunidad de trabajo seguro para el pequeño productor cuando la asociación compra su producto de manera constante y pagando buen precio.

Las capacitaciones técnicas y educativas que la asociación viabiliza, favorecen a los socios y al proceso productivo. A nivel productivo adquieren conocimientos e insumos tecnológicos para una producción amigable con el medio ambiente.

Fortalecen su situación en el mercado mediante estrategias de comercialización, por ejemplo en la tienda Kampesino, brazo comercial de las OECAS afiliadas a la CIOEC (Coordinadora de Integración de OECAS de Cochabamba). También, mantienen convenios con programas del Estado: el desayuno escolar y el subsidio materno infantil. Comercializan sus productos en ferias, tiendas ecológicas y otros eventos. En el cuadro No. 1 se representa a las OECAS por la actividad que realizan y rubro al que se dedican.

Cuadro No. 1

OECAS AFILIADAS A LA CIOEC COCHABAMBA POR ACTIVIDAD Y RUBRO DE PRODUCCION

OECA	Asociados	Actividad	Rubro
CAC TIRAQUE*	437	Producción, acopio, transformación y comercialización	Papa, habas
APT*	260	Producción, acopio, transformación y comercialización	Trigo y derivados
CORACA AIQUILE*	210	Producción, acopio, transformación y comercialización	Miel y derivados
ORPACA	72	Producción, acopio, transformación y comercialización	Papa, Charque de llama, tejidos
APARK*	190	Producción, acopio, transformación y comercialización	Lácteos
AMLECO	260	Producción, transformación y comercialización	Lácteos, alimento balanceado
CORACA PROTAL**	87	Producción, acopio, transformación y comercialización	Locoto en polvo, miel y derivados
APAM*	51	Producción, acopio, transformación y comercialización	Miel y derivados, Apiarios de madera
CATCOPA COMUVA*	90	Producción, acopio, transformación y comercialización	Fideos, panadería, hortalizas
AMICAB	50	Producción, acopio, transformación y comercialización	Artesanías de fibra de llama
APROLEC*	56	Producción, acopio, transformación y comercialización	Lácteos y derivados
APAQUI	84	Producción y comercialización	Miel

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas, Proyecto "Organización del Trabajo en OECAS", 2014

*Desayuno escolar; ** Subsidio Materno Infantil

La mayoría de las OECAS en el año 2014 habían alcanzado la etapa de la transformación de sus productos, indicador que devela que estas organizaciones innovaban en la producción, más allá de la siembra y cosecha de alimentos: transformando y dando valor agregado a su producción agrícola. Situación a destacar, ya que estas organizaciones se están adecuando paulatinamente a transformar su materia prima, acceder a nuevos mercados de alimentos orgánicos y ecológicos, y de esta manera obtener mejores excedentes.

Como en todo emprendimiento asociativo, existen limitaciones internas y externas que se constituyen en debilidades que se encuentran a nivel de la gestión administrativa y la comercialización.

A nivel de la gestión administrativa existe una falta de conocimientos en la planificación del proceso productivo, en el manejo contable, registros, costos de producción, depreciaciones y otros que impiden mejores rendimientos. Por otra parte, el control y seguimiento a las etapas de transformación y comercialización no son aun eficientes. Los socios de las directivas y de base requieren de incrementar sus conocimientos, ya que este vacío estaría afectando al funcionamiento y sostenibilidad del proceso productivo de la asociación.

Los estatutos y reglamentos ya no se ajustan a la realidad actual con la que se desempeñan estas

asociaciones; las normas y regulaciones con las que se rigen impiden que se cambie o renueve las reglas para ampliar el desempeño de la asociación y de sus asociados. En muchos casos requieren adecuarse, reinventarse para explorar y desarrollar nuevas actividades productivas acordes con las necesidades de los socios y del mercado.

Mientras que en el control y seguimiento del proceso de transformación, requieren de mayor asesoramiento técnico para optimizar la calidad de los productos transformados. A dicha debilidad se suma el déficit de innovación tecnológica que limita el incremento de volúmenes de producción con valor agregado en algunas OECAS. Otra debilidad es la ausencia del Registro Sanitario (RS), autorización sanitaria para la elaboración y venta de productos procesados, requisito indispensable para acceder a nuevos mercados.

En el ámbito de la comercialización, la mayor debilidad se encuentra en la limitada articulación a nuevos segmentos de mercado, debido a la falta de Registro Sanitario y los reducidos volúmenes de los productos transformados, factores decisivos para ingresar y posicionarse en el mercado.

En el cuadro No. 2 se detallan los factores que limitan el crecimiento de estas asociaciones.

Cuadro No. 2
OECAS AFILIADAS A LA CIOEC DE COCHABAMBA:
LIMITACIONES EN LA COMERCIALIZACIÓN

OECA	LIMITACIONES
CAC TIRAQUE	Falta de Registro Sanitario (RS) y acceso limitado a nuevos mercados
APT	Falta de Registro Sanitario, acceso limitado a nuevos mercados
CORACA AIQUILE	Reducido volumen de producción. Falta de RS y acceso limitado a nuevos mercados
ORPACA	Reducido volumen de producción. Falta RS
APARK	Falta de RS, reducido volumen de producción. Acceso limitado a nuevos mercados
AMLECO	Falta de Registro Sanitario y acceso limitado a nuevos mercados
CORACA PROTAL	Reducido volumen de producción de miel
APAM	Falta de Registro Sanitario y acceso limitado a nuevos mercados
CATCOPA COMUVA	Reducido volumen de producción. Falta de RS y acceso limitado a nuevos mercados
AMICAB	Falta de RS y acceso limitado a nuevos mercados
APROLEC	Reducido volumen de producción. Falta de RS y acceso limitado a nuevos mercados
APAQUI	Reducido volumen de producción. Falta de RS y acceso limitado a nuevos mercados

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas, Proyecto "Organización del Trabajo en OECAS", 2014

Acceso limitado a nuevos mercados, falta de registro sanitario y reducidos volúmenes de producción, son limitaciones comunes a resolverse mediante la planificación y diseño de estrategias de crecimiento productivo, los cuales facilitarían el camino para superar estas debilidades. Incursionar en nuevos mercados mediante un marketing que enfatiza los atributos de la producción asociativa y ecológica, son elementos potenciales que cautivarían a los

consumidores y facilitaría el posicionamiento de sus productos. La sostenibilidad de estas asociaciones requiere afianzarse a través del fortalecimiento de la confianza y colaboración comunitaria, que moviliza la asociatividad. A su vez, la implementación de políticas públicas que impulse la compra de los productos transformados de las OECAs favorecería la sostenibilidad y autonomía de estos emprendimientos asociativos.