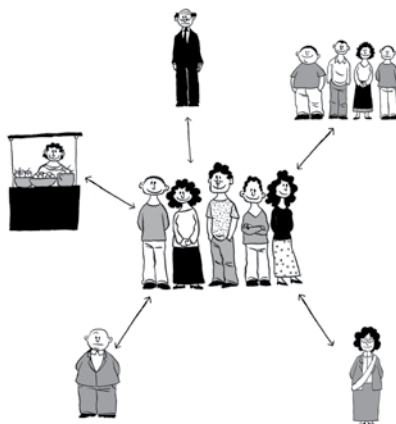


Capítulo 5: Intercambio de información y asociaciones

En el presente capítulo se aborda de forma detallada la cuestión del trabajo con otros grupos y organizaciones, desde la incorporación a otros grupos de productores urbanos en una red o asociación intergrupal, hasta el trabajo con redes de agricultores ya existentes y en asociación con otras partes interesadas.



Puntos más importantes



Razones para trabajar con otros grupos y organizaciones

Partes interesadas en la AUP

Organizaciones de Productores

- Organizaciones Intergrupales
- Otras organizaciones de productores

El trabajo con asociados y partes interesadas

Intercambio de información

Tareas del Consejero del Grupo

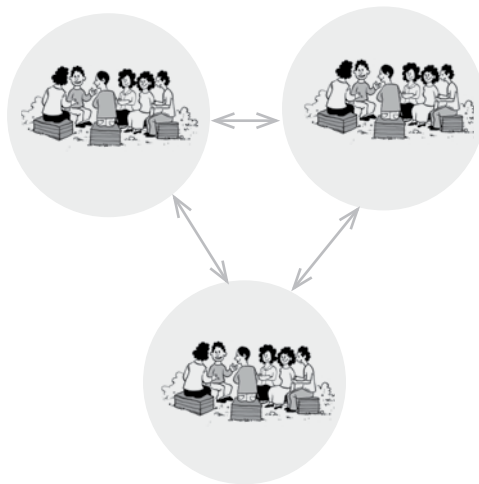
Resumen

Razones para trabajar con otros grupos y organizaciones

Un grupo individual puede aunar los recursos de sus miembros, combinando sus habilidades y conocimientos. Al compartir el trabajo, el grupo es capaz de conseguir conjuntamente mucho más de lo que podría obtener de



formar aislada (**tal como se expone en el Capítulo 3**). Mediante el trabajo conjunto con terceros, ya sean grupos, redes o instituciones, el grupo puede aumentar gradualmente sus fuentes de información para mejorar sus conocimientos y capacidades y, al mismo tiempo, reducir los costos e incrementar los beneficios.



A través del trabajo con otros grupos y organizaciones, los productores urbanos pueden mejorar su acceso a los recursos en mayor grado de lo que podría conseguir un grupo de productores actuando de forma aislada. Las cooperativas, las Asociaciones Intergrupales y las Redes de Productores pueden ayudar a suministrar insumos más baratos y a constituir un grupo de presión más eficaz

ante las autoridades municipales. Asimismo, los grupos de productores pueden trabajar, por ejemplo, con:

- propietarios de tierras para establecer acuerdos sobre el uso de la tierra;
- autoridades municipales para producir una mejora ambiental de la ciudad mediante espacios verdes y el uso de residuos orgánicos urbanos para compost;
- consumidores y distribuidores minoristas para suministrar más de lo que demandan;

- comerciantes, transportistas y proveedores para beneficio mutuo;
- con ONG, organismos de ayuda, proveedores de servicios públicos, etc. para suministrar servicios de asesoría, capacitación y crédito, tanto para los mismos grupos como para terceros.

Cuanto más grupos, ya sea de forma individual o conjunta, trabajen con las autoridades municipales, mayores serán las posibilidades para eliminar obstáculos y resolver conflictos. A medida que el grupo gane capacidad para establecer estas relaciones, aumentará su grado de autosuficiencia y, con el tiempo, se podrá reducir la función del Consejero del Grupo.

Partes interesadas en la AUP

En este apartado se incluyen todas las partes afectadas directa o indirectamente por la AUP, como es el caso de:

- Productores propiamente dichos
- Elaboradores, ya sean o no productores
- Proveedores de insumos, como por ejemplo semillas, fertilizantes, compost, plaguicidas, herramientas y equipo; privados, públicos y ONG
- Propietarios de tierras, privados y públicos
- Autoridades responsables del suministro de agua
- Proveedores de energía, gas, electricidad y teléfono
- Transportistas, ya sean o no productores
- Autoridades del mercado
- El Departamento de Sanidad y otras organizaciones sanitarias
- Proveedores de servicios como los departamentos de extensión y ONG
- Consumidores de los productos de la AUP
- Mayoristas y minoristas, que pueden ser también productores, o supermercados, hoteles u otros minoristas que venden productos en otros mercados
- Escuelas, que a menudo tienen pequeñas parcelas cultivadas
- Iglesias
- Instituciones financieras
- Promotores, como ONG, organismos de ayuda, departamentos de universidad, escuelas y organizaciones religiosas, organismos públicos
- Autoridades urbanas: gestión del agua, energía y residuos, planificadores urbanos, parques y jardines, agricultura y extensión

agrícola, silvicultura, sanidad y nutrición, transporte, autoridades de los mercados, autoridades fiscales, etc.

- Todos los que vivan cerca de parcelas de AUP o de lugares donde se guarden animales
- Todos los afectados por los residuos, el ruido y los olores generados por la AUP.

Organizaciones de productores

I Asociaciones Intergrupales (AIG)

Una Asociación Intergrupal (AIG) es una asociación de grupos de productores individuales que han acordado trabajar conjuntamente estableciendo una serie de normas y objetivos comunes.

Los grupos de productores individuales pueden combinar las habilidades de sus



Una AIG puede ayudar a los productores urbanos principalmente a través de:

- *Compras de insumos en grandes cantidades: semillas, fertilizantes, plaguicidas, herramientas, etc.*
- *Finanzas del grupo (fondos de ahorro y préstamos)*
- *Acceso a servicios, capacitación y asesoría*
- *Acceso a crédito mediante los propios fondos de la AIG o a través de otras fuentes con la ayuda de la AIG*
- *Comercialización conjunta de productos*
- *Representación de grupos ante el gobierno y otras organizaciones*
- *Intercambio de ideas e información*

miembros permitiéndoles conseguir más de lo que podrían obtener de forma aislada. Sin embargo, los grupos no pueden hacerlo todo e incluso un grupo de productores grande y relativamente poderoso tendrá límites en su poder y su capacidad de influencia si actúa por su cuenta. Trabajar conjuntamente con otros grupos de productores abre un amplio conjunto de posibilidades. Por ejemplo, un grupo de productores puede aprender nuevas técnicas de otros.



Redes de Grupos, Harare (Zimbabwe)

La Asociación Intergrupar ha facilitado la capacitación conjunta de grupos. El grupo Glen Norah ZRP Mushroom recibió formación conjuntamente con otros grupos en Budiiri 5 en el cultivo de setas.

Se observa que los agricultores se están beneficiando considerablemente de las medidas colectivas y ganan reconocimiento y legitimación. A través de Asociaciones Intergrupales, los agricultores de fresas han logrado acceder a los insumos y mostrar sus productos en una feria agrícola nacional.

En algunos casos, las alianzas con otras instituciones han permitido a algunos grupos realizar negocios lucrativos de agricultura contractual. Sin embargo, en la mayoría de casos, las asociaciones han aportado beneficios no monetarios a los grupos.

(Estudios de casos de ciudades, Harare, Zimbabwe)

Puede asimismo trabajar conjuntamente para comprar o vender en cantidades mayores y obtener de esta forma mejores precios para los insumos o para vender en cantidades mayores o más constantes a compradores como por ejemplo supermercados y hoteles. Los grupos de productores están también mejor capacitados para acceder a servicios de financiación y asesoría del gobierno, ONG y organismos de ayuda. Mediante el trabajo conjunto, al constituirse en una voz unificada, los grupos puedan ejercer más influencia en las políticas relativas a la AUP.

Algunos determinados tipos de grupo pueden trabajar mejor conjuntamente que otros. Por ejemplo, a menudo los grupos de mujeres y los grupos de jóvenes, al trabajar conjuntamente, obtienen un mayor éxito y pueden combinar tanto los objetivos sociales como económicos.

Normalmente, la cooperación entre grupos se produce de forma extraoficial al principio. Con el tiempo, la cooperación se puede formalizar a través de una Asociación Intergrupar, reconocida y registrada de una forma más fácil.

Una asociación de grupos necesita una capacidad de gestión mayor que la de un grupo individual, especialmente si quiere llevar a cabo diversas actividades. Algunas asociaciones se concentran en la obtención de

beneficios para los miembros del grupo, como por ejemplo el acceso a créditos, insumos y mercados. Otros tienen objetivos sociales como la ayuda mutua en los ámbitos de la atención infantil, la sanidad y otros problemas de la comunidad.



La asociación de agricultores UPROVAN, Union des Producteurs de la Vallée des Niayes, se constituyó en Dakar-Senegal, con el objetivo de mejorar la producción, la elaboración y la comercialización. UPROVAN es una federación de cuatro pequeñas organizaciones de agricultores. La cooperación entre los grupos ha ayudado a aumentar el conocimiento tecnológico, a generar economías de escala y a fortalecer el poder de mercado y de negociación. La asociación ha facilitado formación a sus miembros en el ámbito del reciclaje y tratamiento de residuos orgánicos. También ha logrado negociar fondos para construir pequeñas unidades de preparación de compost y estanques de oxidación para el tratamiento de aguas residuales.

(Video - Pequeñas organizaciones de productores urbano. FAO-FCIT, ETC UA IPES y IDRC. 2006).

Creación de una AIG

Crear una AIG demasiado pronto, es decir poco tiempo después de la constitución de un grupo individual, genera a menudo una organización debilitada que no siempre representa las necesidades de los miembros. Una AIG debería centrar su énfasis especialmente en:



- una cooperación general entre grupos;
- aumentar la sensibilización ante las posibles funciones que una AIG puede desempeñar para resolver los problemas del grupo;
- los potenciales beneficios, y costos.

Las AIG pueden ofrecer economías escala tanto para las actividades colectivas como para el acceso a servicios. También pueden representar los intereses más generales de sus miembros en las negociaciones con las autoridades locales. De esta forma, los productores urbanos adquieren progresivamente una mayor seguridad en sí mismos, ganan un mayor reconocimiento por parte de la comunidad urbana y son capaces de llevar a cabo una mayor contribución a la planificación urbana en los ámbitos de la producción de alimentos y la mejora del medio ambiente.

La mayoría de productores urbanos disponen de poco tiempo para acudir a reuniones de comité y todas las AIG necesitan comenzar con objetivos realistas y producir beneficios visibles a corto plazo para los miembros. En una fase posterior, las asociaciones pueden registrarse como organizaciones oficiales con el objeto de obtener un reconocimiento legal, poder prestar determinados servicios y acceder a servicios públicos.

Tal como ocurre con los colectivos de productores individuales, es importante que los grupos tengan un objetivo común al trabajar conjuntamente. Algunos grupos tienen únicamente un vínculo muy informal y acuerdan trabajar conjuntamente con el simple objetivo de acceder a un crédito. Estos grupos pocas veces son eficaces y suelen desintegrarse una vez que han obtenido el crédito (véase el Recuadro).



Accra, Ghana

En el pasado, existían en la ciudad algunas organizaciones de productores poderosas. Sin embargo, en la actualidad, aunque continúen existiendo organizaciones en la horticultura, la cría de agutíes, ovejas y cabras, la estructura y el funcionamiento de estas organizaciones, consistentes en modelos de ingresos bajos, son en general ineficientes.

Esta circunstancia es debida a que se organizan es en gran parte de forma no oficial, pese a que buscan tanto beneficios sociales como económicos. "Los miembros y líderes sólo parecen ser serios cuando se presenta la oportunidad de un crédito, aunque nosotros les animamos a centrarse en otros objetivos, como ahorrar y compartir conocimientos".

(Estudios de casos de ciudades, Accra, Ghana).

Estructura de la AIG

Una AIG representa a sus grupos constituyentes y tiene que rendir cuentas ante todos los miembros del grupo. La asociación debe desempeñar una función de mediación, coordinación y capacitación y debe proveer asistencia técnica, economías de escala y orientación. Con el tiempo, la AIG puede desempeñar muchas de las funciones del Consejero del Grupo, incluyendo la representación en las reuniones con las partes interesadas.



Para todos los miembros o para algunos representantes de cada grupo puede ser útil reunirse mediante un pequeño encuentro informal de grupos de productores. No obstante, a medida que una AIG crece, estas reuniones pierden utilidad y tienen que ser restringidas a los líderes de cada grupo de productores o incluso, en el caso de AIG de mayor tamaño, para la gestión diaria será necesario constituir un comité integrado por algunos líderes. En esta fase, una AIG necesitará disponer de una constitución formal, de unas cuotas aportadas por sus miembros y de un personal de dirección. A su vez, los beneficios serán el aumento de los servicios y la influencia que la AIG podrá ofrecer a sus miembros.

La demanda de asociaciones intergrupales evolucionará progresivamente cuando los potenciales grupos de miembros se convenzan de que los beneficios de la creación de una AIG superan los costos compartidos.

Se ofrecen más detalles sobre la creación y desarrollo de Asociaciones intergrupales en el Manual de consulta para el promotor de grupo, la Guía para el desarrollo de empresas grupales y, todavía en mayor profundidad, en la Guía para el desarrollo de asociaciones intergrupales. Todas las obras se pueden descargar del sitio de la FAO (http://www.fao.org/sd/2001/pe0701_en.htm).

2 Otras organizaciones de productores

A menudo existen Cooperativas, Asociaciones de pequeños huertos familiares, Organizaciones sindicales agrícolas, Asociaciones agrícolas o Redes de agricultura dentro o cerca de áreas urbanas. Normalmente, la mayoría se ocupa principalmente de las áreas rurales, aunque pueden servir igualmente a los agricultores urbanos de la misma forma. Estas organizaciones pueden constituir una alternativa viable a la AIG suministrando insumos y representando los intereses de grupos de productores urbanos.

En general, este tipo de organizaciones tienen una personalidad jurídica reconocida y a menudo están sujetas tanto a una legislación como a una intervención pública determinada. Para los grupos de productores urbanos es posible y útil trabajar directamente con estas organizaciones ya existentes.



NEFSALF (Nairobi and Environs Food Security, Agriculture and Livestock Forum)

El 58 % de los grupos están afiliados a NEFSALF, un hecho que confirma de nuevo la importancia de este foro de agricultores en Nairobi. La percepción que tienen los grupos sobre los beneficios generados por estas asociaciones incluye el desarrollo en la mejora y sostenibilidad de las prácticas (55,6 %).

Mediante el intercambio de conocimientos y la creación de capacidad en grupos, los agricultores pueden aprender prácticas que continúan mejorando sus medios de subsistencia. La segunda ventaja mejor valorada es la inversión en valor añadido (50 %), seguido por el acceso a mercados de mayor tamaño o más lucrativos (39 %).

Otros beneficios que los grupos mencionaron en menor medida fueron el acceso a mejores insumos (33,3 %), una mayor estabilidad de los ingresos (27,8%), el acceso a más tierra y agua (22,2 %) y el acceso a una propiedad de la tierra más segura (11,1 %). Los beneficios no colectivos de asociaciones incluyen la mejora en la calidad de vida (58,8 %), el acceso a una mejor capacitación (58,8 %), ingresos estables (27,8 %), la mejora en la adquisición de bienes (17,6 %) y las oportunidades para invertir (5,9 %).

(Estudios de casos de ciudades, Nairobi, Kenya)

Aumento de influencia: presión a las autoridades

Una AIG, una cooperativa, una asociación de agricultores o un sindicato, en representación de un grupo grande de productores, se encuentra en una posición ideal para ejercer influencia en las autoridades municipales. Estos grupos pueden necesitar ayuda y consejo sobre



la forma de dirigirse a las autoridades en una primera instancia, aunque los planificadores gubernamentales más responsables están dispuestos a escuchar a grupos organizados de ciudadanos. Para que la AUP pueda contribuir en mayor grado que en la actualidad a un suministro de alimentos y un medio ambiente más limpio y sano en las ciudades, se necesita desarrollar conjuntamente con todas las partes interesadas un entorno normativo que incluya la planificación de la agricultura urbana. *(Véase también el Capítulo 7 sobre el aumento de legitimidad).*



Yiriwaton Cooperative, Mali

Yiriwaton es una cooperativa registrada, bien organizada y eficaz, que promueve la agricultura urbana ayudando a los agricultores y regulando las actividades agrícolas en Bamako. La cooperativa ofrece un servicio de crédito a sus 160 miembros para comprar semillas y herramientas, y gestiona un programa de ahorro para los miembros. Los miembros cultivan principalmente tierra de propiedad privada en base a acuerdos de arrendamiento de carácter extraoficial suscritos con el propietario de la tierra.

Yiriwaton lleva a cabo una intensa labor ante las autoridades, defendiendo los derechos de los agricultores y presionando a los departamentos del gobierno para obtener y asegurar el acceso a tierras públicas. La cooperativa denuncia ante los tribunales los casos de desalojo de las tierras sin compensación, con el objeto de que los agricultores puedan recuperar los costos de producción e inversión.

(UA Magazine no.17)

El trabajo con asociados y partes interesadas

Las organizaciones de productores pueden trabajar conjuntamente de forma directa con muchas de las partes interesadas y asociados mencionados a continuación. Por ejemplo:

- Las organizaciones pueden ser capaces de negociar una operación comercial con otras partes que intervienen en la cadena de comercialización (desde la producción hasta la venta) como los **transportistas, elaboradores, envasadores y autoridades del mercado**, ya sea para reducir costos o para proporcionar mejores servicios para sus miembros. Las organizaciones de productores individuales son más eficaces en la negociación de estas operaciones que los productores que actúan por su propia cuenta, aunque las AIG y otras redes de mayor tamaño normalmente son incluso más eficaces.



Con la **comercialización y las ventas**, los grupos pueden combinar su capacidad para la comercialización conjunta o, incluso mejor (o como única alternativa real), trabajar en asociación con organizaciones comerciales.

En algunos países, los cárteles controlan el acceso a los mercados y los grupos de productores no tienen más remedio que trabajar con ellos. Sin embargo, incluso en este caso trabajar conjuntamente con otros grupos de productores les proporciona más poder en la negociación con cárteles o, en algunos casos, una mayor influencia ante las autoridades municipales, hecho que les permite entrar en mercados sin la intervención de intermediarios. Las redes y las organizaciones que ya llevan tiempo existiendo pueden haber establecido ya estos acuerdos.

- De forma similar, también podría ser posible trabajar directamente con **proveedores de insumos** con la finalidad de obtener mejores acuerdos para los miembros mediante una rebaja por realizar pedidos en grandes cantidades o a través de entregas directas a los productores.



El almacenamiento de suministros puede ser un problema para algunos productores urbanos pequeños y, por consiguiente, los proveedores de insumos podrían guardar aparte (reservar) la mercancía para el grupo de productores para su posterior recogida.

- **De forma parecida, los servicios de extensión, capacitación y asesoría** se pueden contratar más fácilmente a través de grupos que trabajan directamente con el proveedor del servicio. Trabajando directamente con los proveedores, los grupos de productores también pueden acordar la colaboración con otros grupos de productores con el objeto de compartir los consejos o la capacitación, o bien traer a miembros de otros grupos en una reunión conjunta que pueda resultar beneficiosa para todos.
- Los **propietarios privados** pueden estar dispuestos a establecer acuerdos directos con un grupo ya constituido a cambio del arrendamiento o de productos (o ambas cosas). En algunas ciudades, actualmente la tierra improductiva está gravada con unos impuestos mayores que la tierra usada para la producción agrícola y esta circunstancia también puede constituir un punto de inicio potencial para la asociación entre los propietarios privados de una parcela destinada a su uso en una fecha futura y los agricultores urbanos. Normalmente, las garantías y la fuerza legal de estos acuerdos son más sólidos que los contratos suscritos con agricultores particulares y, por consiguiente, más atractivos para los propietarios de tierras. De nuevo, resulta más fácil llevar a cabo este tipo de acuerdos a través de AIG, cooperativas y redes.
- **Las ONG, los organismos de ayuda, las iglesias y las escuelas** están interesadas en trabajar directamente con grupos de AUP consolidados para desarrollar los programas y compartir los resultados con otros. Cuanto mayor sea el beneficio que se pueda compartir con otros grupos, más interés tendrán estas organizaciones para trabajar conjuntamente con el grupo o asociación.



- **Los Organismos, las instituciones y las autoridades gubernamentales** siempre presentan una mayor disposición y capacidad para trabajar con organizaciones de mayor tamaño que con productores individuales. Se puede alcanzar un acuerdo que ayude a todas las partes si se conocen bien las necesidades de cada una de las partes.

Un ejemplo simple son los residuos urbanos orgánicos. Los grupos de productores pueden trabajar conjuntamente con las autoridades urbanas para acordar la recogida de



residuos urbanos y la producción de compost con el fin de mantener la limpieza y el orden de un área a cambio de capacitación y de un lugar para producir el compost. El compost resultante puede ser vendido posteriormente como una actividad comercial para el grupo de productores. Se pueden establecer acuerdos similares para el uso de aguas grises y de tierras municipales sin utilizar.



*El Ministerio de Alimentación y Agricultura de **Ghana** (MoFA) admite que hay que autorizar a los agricultores para que puedan tomar las decisiones correctas relativas a las actividades agrícolas. Para el MoFA, una de las formas de lograrlo es “colaborar con el Departamento de Cooperativas para intensificar la capacidad y facilitar la formación de organizaciones de base agrícola (FBO). Se ha creado un fondo para ayudar al desarrollo de FBO”*

(Estudios de casos de ciudades, Accra, Ghana)

- **Los bancos y otras instituciones financieras** pueden trabajar conjuntamente con grupos y redes de mayor tamaño y más consolidados para facilitar programas de crédito y ahorro a los grupos de productores.

A menudo se pueden establecer acuerdos y garantías colectivas cuando los grupos ya llevan suficiente tiempo formados y especialmente si tienen un buen prestigio gestionando sus propias finanzas.

- Se pueden establecer acuerdos directos con **distribuidores minoristas, hoteles y restaurantes** para suministrarles productos



directamente. Mediante el trabajo conjunto con este tipo de asociados, los grupos pueden acordar un suministro constante que satisfaga las demandas y requisitos del comprador en términos de cantidad, calidad y plazos de entrega. Cuantos más grupos trabajen conjuntamente, mayor capacidad tendrán para cumplir estos acuerdos usando productos de otros en su red cuando ellos mismos no dispongan de suficientes.

- Finalmente, a menudo los **grupos de consumidores y las organizaciones de ciudadanos** se oponen a la agricultura urbana debido a los olores, los ruidos y la falta de higiene asociados con la misma. Al debatir directamente las demandas con estos grupos y organizaciones, los productores pueden llegar a un acuerdo que satisfaga a todas las partes, reduciendo algunas de las actividades que encuentran más rechazo y prestando más servicios y productos de los deseados. (Véase también la resolución de conflictos en el Anexo I).



Intercambio de información

Los grupos necesitan información y asesoramiento interno, pero también necesitan comunicarse con otros grupos, organizaciones, asociados y partes interesadas.

Los **prospectos** facilitando información sobre los servicios disponibles por parte del Estado, ONG y otros organismos continúa siendo uno de los métodos más eficaces para distribuir información básica a los grupos. El CG puede desempeñar una función muy útil poniéndose en contacto con este tipo de organizaciones para la información que éstas disponen para su distribución así como para conocer los servicios y el asesoramiento que pueden prestar.



Los prospectos y folletos simples son también una de las formas más baratas y apropiadas para hacer publicidad de los productos del grupo y los lugares en los que se pueden obtener, como primer acercamiento a los potenciales compradores.

La **radio** se escucha de forma amplia en áreas urbanas y puede ser un medio eficaz para informar a todas las partes interesadas de los asuntos relacionados con la agricultura urbana. Al plantear la cuestión, la radio fomenta el debate y proporciona una oportunidad al CG para promover un diálogo entre las partes interesadas. En algunos casos puede existir una oportunidad para representar a grupos de productores en un debate radiofónico o televisivo.



Algunos grupos pueden tener acceso a **internet**. Todavía las limitaciones con esto u otros medios, es que muchos miembros son analfabetos o carecen de conocimientos de informática. De esta forma, aunque el medio tiene un potencial enorme para compartir la información, actualmente es el CG quien puede obtener el mayor provecho utilizándolo en los debates con donantes, ONG y organizaciones gubernamentales. Con grupos, asociaciones y redes de mayor tamaño puede ser posible y útil crear el propio sitio Web para ayudar a contrarrestar la publicidad negativa acerca de la AUP, difundir las historias de éxito y la forma en que la AUP puede ayudar a la ciudad suministrando alimentos, reduciendo la contaminación y mejorando el atractivo de los eriales. Este sitio Web también se puede usar para la publicidad y la venta directa de productos.



Tareas del Consejero del Grupo

I ¿Quién influye en el grupo de productores?

La primera fase en el debate con el grupo de productores debería destinarse a analizar quién afecta al grupo de productores y, a la vez, quién se ve afectado por el grupo. Una forma sencilla de hacerlo es mediante el siguiente ejercicio:

En primer lugar, el CG debe pedir a los miembros que elaboren una lista con todos los grupos o personas que influyen en el éxito de su grupo (las partes interesadas). El CG debe escribir estos nombres en una pizarra o en una hoja de papel. ¿Faltan partes interesadas con respecto a la lista del presente capítulo? ¿Hay que añadir algunas de ellas o en realidad no son importantes para el grupo? ¿Hay otras partes interesadas que no se mencionan?



En segundo lugar, después de colocar una etiqueta en las piedras o las botellas para representar a cada parte interesada, el CG debe pedir al grupo que las ordene alrededor de la piedra o botella que represente su grupo. La distancia de cada parte interesada con respecto al grupo representará la importancia otorgada a cada parte en el éxito del grupo.

En tercer lugar, el CG debe someter a debate cuáles serían las ventajas de cooperar con esas partes, ¿puede darse un beneficio mutuo?

2 ¿Cuáles son las organizaciones de productores ya existentes?

Antes de tomar en consideración la creación de cualquier tipo de organización de productores, es mejor descubrir cuáles son las organizaciones ya existentes. El CG debería reunirse con estas organizaciones de modo informal para conocer si sus objetivos y servicios podrían ser de interés para los grupos de productores y si estas organizaciones existentes están interesadas y dispuestas a trabajar con ellos.

En caso afirmativo, merecería la pena celebrar una reunión con un representante de la asociación o cooperativa y el grupo de productores para debatir la posible cooperación.

3 ¿Con quién hay que trabajar?

A partir de los resultados de los ejercicios 1 y 2, debate con el grupo con quién se debería trabajar primero. ¿Es mejor entrar a formar parte de una red existente? ¿Debería el grupo dirigirse a otras partes interesadas para establecer una asociación directa? Si así fuera, ¿con quién debería asociarse? ¿Debería el grupo establecer más de una asociación a la vez? ¿Cuáles son las prioridades?



Con el tiempo, los grupos de productores y aquéllos que les ayudan debían intentar trabajar con la cadena completa de comercialización, desde la provisión de insumos hasta la producción, elaboración, envasado, comercialización y requisitos y preferencias de los consumidores.

Los aspectos en los que de los grupos de productores suelen obtener las mayores ganancias en lo que respecta a la renta y a la mejora las condiciones debían ser inicialmente las áreas prioritarias para la acción. Asimismo, este proceso deberá ser analizado y revisado a medida que el grupo progrese.

No siempre es fácil o incluso posible para los grupos de productores ponerse en contacto con otros para intercambiar información o negociar acuerdos de asociación directamente con terceros. El CG puede necesitar la ayuda de una ONG o de otros que ayuden a los grupos de productores que pueden estar en mejor disposición para ello, tal como ocurre en el ejemplo extraído de Camboya (véase el recuadro).

En **Camboya**, unas ONG han establecido grupos de redes y asociaciones para mejorar la coordinación. Hasta ahora, tienen organizaciones de miembros (por ejemplo, CCC, la ONG Foro sobre Camboya), y grupos sectoriales (por ejemplo, de agricultura, derechos de la infancia, administración municipal y descentralización, discapacidad y rehabilitación, educación, pesca, silvicultura, cuestiones de género, sanidad, VIH/SIDA, derechos humanos, reforma agraria, microfinanzas, y grupos de trabajo relativos al crédito y al medio ambiente). Dentro de esta red, la comunidad de ONG puede intercambiar información a través de sus reuniones mensuales y ayudar a asegurar que las actividades dentro de un área no se solapen.

(Estudios de casos de ciudades, Phnom Penh, Cambodia).

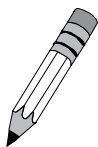


Resumen

Los grupos pueden mejorar su situación mediante el trabajo con otros grupos y organizaciones de productores y en asociación con otras muchas partes interesadas. Los grupos pueden reducir sus costos, incrementar sus beneficios y ayudar a proporcionar más beneficios a sus miembros.

- Los grupos, en primer lugar, necesitan conocer cuántos grupos diferentes influyen en su producción
- Seguidamente, cuáles son las organizaciones ya existentes que pueden ayudarles
- En tercer lugar, con quién se puede trabajar en asociación
- En cuarto lugar, qué medidas deberían tomarse en lo inmediato

El proceso tendrá que ser revisado en las distintas fases de crecimiento del grupo.

[illegible]

