

## **AYUDATE QUE YO TE AYUDARE: UNA ALIANZA ENTRE PRODUCTORES, ONG Y LA EMPRESA PRIVADA**

**Mark Lundy<sup>1</sup>**  
m.lundy@ciat.cgjar.org  
**Carlos Alberto Magaña<sup>2</sup>**  
**Christopher Wheatley<sup>3</sup>.**  
c.wheatley@cgjar.org

Proyecto Desarrollo de Agroempresas Rurales  
<http://www.ciat.cgjar.org/agroempresas/espanol/inicio.htm>

Documento presentado en el marco de la Conferencia Electrónica “*De Cara a la Globalización: Organizaciones Económica en América Latina y el Caribe, 15 de marzo al 5 de mayo de 1999*” auspiciada por el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), a través de su programa FIDAMERICA, y fue organizada y conducida por RIMISP.

### **1. Antecedentes generales**

El presente estudio de caso proviene del Municipio de Versalles, Valle del Cauca, Colombia. El Municipio de Versalles está ubicado a 190 kilómetros al Noroccidente de la capital departamental Santiago de Cali, sobre la cordillera occidental y cuenta con una gran variedad de pisos térmicos desde los 900 hasta 2.200 metros sobre nivel de mar dentro de sus 352 kilómetros cuadrados. La economía local de la zona se base en la producción agropecuaria de bienes primarios como el café, frutales y ganado. La tenencia de la tierra varía según la zona del municipio desde parcelas familiares de entre dos y cinco hectáreas a latifundios de cientos de hectáreas.

La población total del municipio es de aproximadamente 10.600 personas, cincuenticinco por ciento viven en la zona rural y cuarenticinco en los centros urbanos. De este total, aproximadamente el ochenta por ciento de la población se encuentra con altos niveles de necesidades básicas insatisfechas.

En términos de servicios sociales, la población cuenta con un buen acceso a servicios de salud por medio de una cooperativa local de salud subsidiada que incluye 6.518 personas de escasos recursos y una adecuada cobertura de cupos educativos pero con una calidad deficiente. En servicios básicos, el noventaicinco por ciento de la población cuenta con energía eléctrica pero, a la vez, las vías rurales están en regular estado, no hay agua potable y no hay servicio de manejo de residuos sólidos por fuera de la cabecera.

Por otro lado el Municipio de Versalles se ha destacado por sus niveles de participación comunitaria. Las raíces de este proceso vienen desde los años 40 y, hoy en día, está representado en el Comité de Participación Comunitaria, CPC. El CPC abarca ochenticuatro grupos comunitarios con 7.400 integrantes y trabaja en cinco frentes: desarrollo agropecuario, desarrollo educativo, salud, gestión empresarial e infraestructura y servicios públicos. La organización existente ha sido merecedora de dos premios en el ámbito nacional como son Municipio Saludable por la Paz otorgado por el Ministerio de Salud y de Solidaridad otorgado por la Fundación Alejandro Ángel Escobar. En ambos casos, Versalles fue seleccionado como ganador en el ámbito nacional.

### **Antecedentes de la Organización Económica Campesina - OEC**

El presente estudio de caso trata de una alianza estratégica entre comunidades rurales, una Organización No Gubernamental - ONG - local y la empresa privada con el fin de producir pulpa de ají tabasco para la exportación. La OEC, en este caso la Corporación para el desarrollo de Versalles - CORPOVERSALLES, adelanta acciones de producción y procesamiento en tres zonas geográficas de la

región: el corregimiento de Puerto Nuevo en el Municipio de Versalles, la vereda de Maravelez en el Municipio de El Dovio y la vereda de Sabanacito en el Municipio de Toro. Con el fin de entender el comportamiento de la OEC, vale la pena dar una reseña de las tres zonas de producción y sus poblaciones.

La zona de cultivo de Puerto Nuevo, la más grande en términos de producción, está ubicada alrededor del caserío del mismo nombre, a 900 metros sobre nivel de mar y a una distancia de cuarenta kilómetros por carretera destapa desde la cabecera municipal. Esta zona cuenta con veinte productores, trece hombres y siete mujeres. La tenencia de la tierra en Puerto Nuevo ha venido concentrándose en pocas manos, bajando de un número de veinticinco fincas en el año 1993 a cinco en el año 1998(4), generando así serios problemas de acceso a la tierra para la mayoría de sus trescientos cincuenta habitantes. La concentración de las tierras ha generado un cambio sustancial en los sistemas de producción, donde antes se manejaban fincas familiares diversificadas, hoy se maneja ganadería extensiva con poca demanda para mano de obra(5). Por estas razones, Puerto Nuevo está considerado uno de los corregimientos con mayores problemas económicos dentro del Municipio de Versalles.

La segunda zona de producción está centrada en la vereda de Maravelez del Municipio de El Dovio, entre los 950 y 1200 metros sobre el nivel de mar y a una distancia de sesenta kilómetros de Versalles. Dado la condición de la vía de acceso, el recorrido desde Versalles a Maravelez demora algo más que dos horas. En esta área hay quince productores de ají tabasco, cuatro mujeres y once hombres, la mayoría dueños de sus predios. Igual que Puerto Nuevo, Maravelez sufre de altos niveles de desempleo y subempleo, situación la cual se maneja por medio de migraciones hacia otras zonas del cañón del río Garrapatas y del país. Estas migraciones están ligadas a la producción de cultivos ilícitos y su refinamiento. El problema predominante de Maravelez no es tanto económico sino social. Existe una incipiente organización comunitaria.

La última zona de producción está concentrada en la vereda de Sabanacito del Municipio de Toro, entre los 1.100 y 1.300 metros sobre el nivel de mar y a una distancia de treinta kilómetros de Versalles. El área de producción está compuesta por catorce parcelas manejadas por dos mujeres y trece hombres y una parcela trabajada por treintiséis estudiantes de un sistema de educación desescolarizada. Sabanacito es una zona de producción de café con severos problemas ambientales. Con la caída en el precio del café y la llegada de la broca, la zona ha enfrentado serios problemas con su mayor renglón productivo, generando así la necesidad de diversificar los cultivos existentes.

### **Factores que motivaron la formación de la OEC**

La alianza estratégica que generó la OEC se empezó a gestar durante el año 1996 por tres razones fundamentales: (1) el grado de organización comunitaria presente en Versalles, (2) los riesgos de concentrar grandes áreas de producción en un número reducido de productores y, (3) las crecientes limitaciones de apoyo para proyectos sociales como forma de financiar el sector social.

La empresa exportadora Hugo Restrepo y Cia. escogió Versalles como sitio de trabajo dado la existencia de una entidad local, CORPOVERSALLES, con quien se podría lograr un trabajo coordinado. Desde un inicio, la empresa exportadora planteaba un modelo de trabajo en el cual CORPOVERSALLES agrupaba y asistía varios pequeños productores permitiendo así la coordinación de labores y el cumplimiento de los compromisos asumidos con el mercado externo. Esta articulación ha sido posible dado la organización comunitaria y capital social existente en Versalles y la imagen de CORPOVERSALLES frente los productores como una entidad local comprometida con proyectos con impactos tangibles.

Por otro lado, la situación macroeconómica de Colombia impulsó un análisis por parte de la empresa privada que resultó en una estrategia de diversificación de riesgos. En vez de depender de pocos productores grandes(6), la empresa tomó la decisión de buscar contactos con interlocutores locales válidos - asociaciones de productores, ONGs u otras - quienes podrían asumir parte de su cuota de producción, repartiéndola entre múltiples pequeños productores. Aunque el motivo primordial de este viraje fue económico, diversificación de riesgos, se constituyó una oportunidad importante para los

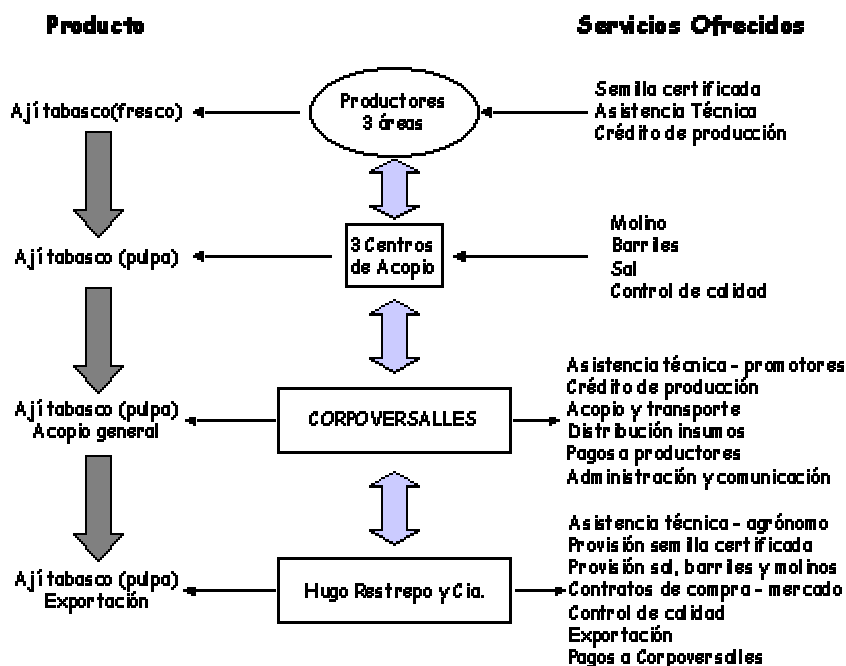
interlocutores escogidos dado las características del negocio, volumen, compra y precio garantizado, que no son comunes en el sector agropecuario colombiano.

Finalmente, las ideas planteadas por la empresa privada encontraron eco entre los productores y CORPOVERSALLES. Los primeros por las garantías ofrecidas y el segundo por la posibilidad de utilizar los rendimientos económicos provenientes de la estrategia para garantizar su supervivencia y seguir contribuyendo al desarrollo de la zona. La reducción de los fondos dedicado a proyectos sociales colombianos, tanto dentro como fuera del país, plantea la imperativa de construir otras fuentes de financiación para este trabajo. En este sentido, un proyecto que genera ingresos y empleo en la comunidad y, a la vez, ayuda en el cumplimiento de los objetivos de la entidad es bastante interesante.

## 2. Servicios que la OEC presta y bienes producidos

Los servicios que la OEC presta a sus miembros son varios como se puede apreciar en el lado izquierdo del gráfico número 1 que sigue. En términos generales, los servicios prestados provienen desde CORPOVERSALLES o desde Hugo Restrepo y Cia. En la mayoría de los casos, su prestación a los productores corre por cuenta de la OEC en si por uno de dos canales: trabajo de extensión directa (extensionista) o indirecta (promotores agrícolas). Vale la pena explicar brevemente la diferencia entre estos dos canales de prestación de servicios.

**Gráfico 1. Flujo de productos y servicios**



La prestación de asistencia técnica directa proviene de dos fuentes: Hugo Restrepo y Cia. y CORPOVERSALLES. El objetivo es descentralizar al máximo la prestación de este servicio dado los costos asociados con el continua desplazamiento de agrónomos desde Cali en el caso de Hugo Restrepo y Cia y técnicos de Versalles en el caso de CORPOVERSALLES. Con este ánimo se ha venido manejando un sistema de prestación de asistencia técnica indirecta por medio de tres promotores agrícolas.

Los tres promotores, uno por cada zona de trabajo, son elegidos por su comunidad con base en el siguiente perfil: liderazgo, capacidad de enseñar, interés con el cultivo, seriedad y honestidad. Una vez capacitados, los promotores agrícolas cumplen varios papeles desde la prestación de asistencia técnica específica, el manejo de los centros de acopio regionales, control de calidad del ají entregado, llevar los

registros de producción, entrega de datos de producción y siembra a la OEC y hasta el pago de los productores. Los promotores reciben un pago por kilo de ají molido y reportado en su zona de producción.

El uso de promotores agrícolas ha servido para acercar el servicio de asistencia técnica al productor, bajar costos, mantener un flujo de información entre los productores y la OEC y garantizar cumplimiento en términos de calidad frente la empresa exportadora.

Como el lector notará en el gráfico uno, el producto de la OEC es ají tabasco en pulpa. Dicho producto se vende a un precio fijo en dólares de los Estados Unidos a Hugo Restrepo y Cia por medio de un contrato de compraventa celebrada entre la OEC y la exportadora. En 1999, la OEC tiene el compromiso de entregar sesenta toneladas de pulpa de ají tabasco para exportación.

### **3. Historia y evolución de la OEC**

La evolución de la OEC ha sido lenta y con algunas complicaciones. Durante el primero ciclo de cultivo en los años 1996 y 1997, el volumen producido fue mínimo dado que los productores no conocían el cultivo y tampoco habían manejado una relación contractual de producción jamás. Desde el año 1998 en adelante, el volumen producido ha aumentado de una manera significativa con el consecuente aumento en ingresos en la zona.

Durante el desarrollo de la OEC, han surgido múltiples desafíos a superar. Los más importantes son:

- **Confianza** - La confianza entre todos los actores involucrados en el proceso agroindustrial es clave. Quizá, este aspecto es lo más difícil de lograr dado la relación antagónica existente entre productores e intermediarios. La existencia de una entidad local de reconocido seriedad y capital social existente ayuda mucho en la construcción de confianza.
- **Calidad** - Cumplir con la calidad demanda por la empresa exportadora ha sido un reto permanente dado la naturaleza del ají y la novedad del cultivo(7). Ha implicado un cambio en las relaciones entre productores y compradores.
- **Contratos** - El ají tabasco es el primer producto en la zona que se maneja con base en contratos de compra con precios y volúmenes fijos, lo cual ha implicado un cambio en la relación entre productor y la OEC. La socialización de nuevas reglas, como pagos mensuales, no ha sido de fácil asimilación por parte de algunos productores.
- **Capital de trabajo y crédito** - Limitaciones en esta frente han limitado el rendimiento de los cultivos. Inicialmente la OEC suplió algo de estas necesidades pero se espero organizar una entidad especializada en crédito para esta demanda hacía el futuro.
- **Peso de los barriles** - Cada barril que la OEC entrega al exportador en Cali es anotado con un valor fijo de 165 kilos de pulpa aunque contiene mayor o menor peso. Inicialmente esta situación generó un desfase importante entre la OEC y el exportador. Hoy en día la OEC pesa cada barril antes de su despacho para asegurar que va en el peso correcto.
- **Tenencia a la tierra** - En el caso específico de la zona de Puerto Nuevo, el acceso limitado a la tierra por parte de los productores ha presentado limitaciones fuertes en la expansión del cultivo.
- **Uso de fertilizantes** - Las dificultades presentadas en capital de trabajo han limitado el uso de fertilizantes en el cultivo. Se está implementando una solución propuesta por el promotor agrícola de Puerto Nuevo que es la producción de lombricomposteo en la zona con el ánimo de reemplazar insumos externos con productos locales y, de paso, generar más empleo en la zona.

### **4. Estructura organizativa de la OEC**

Como se ha clarificado anteriormente, la OEC en este caso es la Corporación para el desarrollo de Versailles, CORPOVERSALLES. La Corporación, como entidad local sin ánimo de lucro, tiene la misión de funcionar como el representante legal de los demás grupos del Comité de Participación Comunitaria, CPC, de Versailles, facilitar y orientar acciones de desarrollo a nivel personal, grupal y comunitario,

promoviendo y propiciando con equidad, sostenibilidad y participación elementos de desarrollo social y comunitario mediante la canalización de recursos humanos, técnicos, económicos y de logística. La toma de decisiones dentro de la Corporación se hace en forma democrática con participación de los socios por medio de la Asamblea General y, de manera más cotidiana, la elección de una Junta Directiva que hace seguimiento y evaluación del desempeño del equipo administrativo.

En el caso de decisiones directamente relacionadas con el cultivo de ají tabasco, se efectúa reuniones con los productores para analizar y debatir la situación y varias opciones que existen. La decisión final se toma a nivel del equipo administrativo retomando las observaciones y sugerencias de los productores.

## 5. Derechos y obligaciones de los socios de la OEC

Los derechos y obligaciones de los socios son resumidos en el siguiente cuadro:

**Tabla 1. Derechos y obligaciones de los socios de la OEC**

Socios	Derechos	Obligaciones
Productores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compra garantizada por medio de contratos legales estipulando precio y volumen por productor.</li> <li>• Asistencia técnica especializada, personalizada.</li> <li>• Acceso a semilla certificada, barriles, sal y molinos sin costo.</li> <li>• Pago mensual de su producción menos créditos y descuentos por cofinanciación.</li> </ul>	<p>Entrega de un volumen estipulado de ají del color requerido.</p> <p>Elección de un promotor agrícola por zona.</p> <p>Construcción y manejo de un centro de acopio por zona.</p> <p>Cofinanciación del promotor agrícola, energía, transporte, molienda, fondo solidario, porcentaje de pérdidas y asistencia técnica (valor de US \$0,065 por kilo)</p>
OEC - CORPOVERSALLES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compra garantizada de 60 toneladas de pulpa de ají tabasco en el año 1999 a un valor fijo en dólares de EE.UU.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asistencia técnica y colocación de insumos (asistencia técnica especializada - extensionistas y promotores - colocación de semillas, barriles, sal y molinos en cada zona de producción).</li> <li>• Apoyo logístico (transporte campo – Versalles - Cali, acopio central, control de calidad y peso).</li> <li>• Apoyo administrativo (informes de producción mensuales al exportador, realización de pagos a los productores y manejo contable)</li> </ul>
Hugo Restrepo y Cia.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrega del volumen de pulpa de ají tabasco pactado en la calidad requerida.</li> <li>• Rechazo de ají tabasco que no cumple con la calidad requerida.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asistencia técnica (capacitación de extensionistas y promotores agrícolas en el manejo del cultivo).</li> <li>• Apoyo logístico (organización de las exportaciones, empaque final del producto, provisión de semilla, sal, barriles y molinos).</li> <li>• Apoyo administrativo (manejo del contrato internacional, manejo financiero).</li> <li>• Cumplir con los contratos celebrados con la OEC.</li> </ul>

## 6. Relaciones externas de la OEC

Las relaciones externas de la OEC se manejan con entidades locales, regionales y nacionales e internacionales. Dentro del proyecto específico, cada entidad o grupo de entidades tiene su papel específico.

En el ámbito local, la OEC forma parte de un engranaje interinstitucional e intersectorial que es el Comité de Participación Comunitaria, CPC, compuesto por cinco subcomités y ochenticuatro grupos de base. Esta articulación beneficia la OEC ya que le permita demandar servicios adicionales a otros sectores como son: salud, educación, gestión empresarial y servicios públicos e infraestructura.

Las relaciones regionales y nacionales son de dos tipos de entidades: ONGs y la empresa privada. Por medio de las relaciones con ONGs nacionales(8), la OEC reciba cofinanciación de proyectos, acceso a información, metodologías y transferencia de tecnología. Las relaciones con la empresa privada, en este caso Hugo Restrepo y Cia., son de corte empresarial y se enfoque hacia la producción y venta del producto en si.

Además de estos dos espacios, la OEC ha venido articulándose con el Centro Internacional para Agricultura Tropical, CIAT, con sede en la ciudad de Palmira, Valle del Cauca. Esta relación ha beneficiada la OEC con cofinanciación para investigación, acceso a información especializada, metodologías y relaciones nacionales e internacionales.

## 7. Impacto y beneficios de la OEC

El impacto y beneficios de la OEC pueden ser divididos entre resultados económicos y el bienestar de sus socios.

**Tabla 2. Resultados económicos y de ingresos de la OEC. Junio de 1998 a Enero de 1999**  
(datos por mes y en US dólares)

Sitio	Ingresos por zona (mes)	Número productores	Promedio productor (mes)	Como % de salario mínimo legal vigente
Puerto Nuevo	\$ 1.072	20	\$ 53.61	35%
Maravelez	\$ 181	15	\$ 12.06	7,9%
Sabanacito	\$ 367	17	\$ 21.57	14%
<b>Totales</b>	<b>\$ 1.620</b>	<b>52</b>	<b>\$ 31.15</b>	<b>20%</b>

**Tabla 3. Resultados económicos y de ingresos de la OEC. Proyectados año 1999**  
(datos por mes y en US dólares)

Sitio	Ingresos por zona (mes)	Número productores	Promedio productor (mes)	Como % de salario mínimo legal vigente(9)
Puerto Nuevo	\$ 1.763	20	\$ 88.15	58%
Maravelez	\$ 441	15	\$ 29.40	19%
Sabanacito	\$ 441	17	\$ 25.94	17%
<b>Totales</b>	<b>\$ 2.645</b>	<b>52</b>	<b>\$ 50.86</b>	<b>33%</b>



Como se puede apreciar en las tablas anteriores, el cultivo de ají tabasco no es una solución total a la situación económica del pequeño productor pero si ayuda de una manera importante. La OEC pretende diversificar los ingresos de los productores y generar otras fuentes de ingresos con el fin de mejorar calidad de vida. A la vez, la OEC es consciente que este es un solo renglón productivo que hay que complementar con otras actividades económicas y no económicas.

Además de los pagos directamente a los productores, la OEC asume la mayoría de los costos de los servicios prestados a los productores. Este apoyo está detallado en la siguiente tabla.

**Tabla 4. División de ingresos entre los productores y la OEC**

(datos por kilo de ají producido en US dólares)

Ingreso total		Pago a productor		Costo servicios prestados(10)				Fortalecimiento CORPOVERSALLE S	
				Cofinanciación productores		Costo asumido CORPOVERSALLE S			
\$ ,80	100%	\$ ,53	66%	\$ ,065	8,1%	\$ ,15	18,8%	\$ ,055	6,9%

Sumando los recursos económicos y el valor económico de los servicios de apoyo que llegan a los productores, se encuentra que el noventa y tres por ciento de los ingresos generados por kilo de ají producido son entregados a los productores. El valor restante entra a fortalecer CORPOVERSALLES y recompensar su manejo administrativo del proyecto.

En términos de bienestar comunitario, es importante anotar que el cultivo de ají tabasco permita la presencia en la zona de la OEC y, por ende, la prestación de servicios que van más allá del cultivo como son los de desarrollo comunitario. En este sentido el cultivo permita mezclar labor social con la generación de ingresos y empleo en zonas rurales.

## 8. Lecciones aprendidas y amenazas

Las lecciones aprendidas en el proceso de organización de la OEC han sido muchas. Las más importantes son:

- La importancia de entidades facilitadores con visión social para mediar entre productores dispersos y el mercado. La empresa privada no tiene la manera de llegar a estos productores directamente ni viceversa. La existencia de una tercera entidad con capacidad y el reconocimiento de ambos grupos facilita la construcción de una relación de confianza.
- La organización de una estructura de apoyo local. Con el ánimo de garantizar cumplimiento y calidad, la existencia de fuentes de apoyo local (en este caso extensionistas y promotores) es clave para el cumplimiento de las metas.
- La organización de una OEC no requiere de grandes cantidades de capital inicial. La articulación de actores existentes (mercado y productores) por medio de alianzas estratégicas no es costosa pero debe contar con una entidad facilitadora, contratos claros, volúmenes preestablecidos y precios referenciales. La misma estructura de mercadeo puede "prestar" recursos para financiar gran parte de esta inversión.
- Alianzas de esta naturaleza pueden generar ganancias para todos los participantes: los productores ganan ingresos nuevos, mercados fijos y reglas justas y claras, la ONG gana presencia, supervivencia económica y cumple con sus objetivos sociales(11), la empresa privada logra diversificar sus riesgos, contar con productos de calidad y mejorar su imagen frente la sociedad.
- Es posible cubrir gran parte de los costos de asistencia técnica por medio del margen de comercialización que maneja la entidad facilitadora. Este sistema es más sostenible ya que no requiere financiación externa ni pagos en efectivo por parte de los productores. Además genera una presencia permanente de la entidad facilitadora en la zona.

Como hay ganancias, también hemos encontrado amenazas frente la organización de una OEC.

- Acceso limitado a capital de trabajo. A pesar de contar con contratos garantizado de compra a un precio fijo, nuestra OEC todavía no genera interés en el sector financiero formal en términos de créditos, lo cual limita el crecimiento de la OEC y el cumplimiento de sus metas de producción.
- Niveles divergentes de compromiso e interés por parte de los productores. Esta situación amenaza los volúmenes de producción ya que algunos productores (normalmente más grandes) no vean el proyecto como suficientemente rentable para ellos.
- Niveles divergentes de compromiso por parte de los promotores agrícolas. De los tres promotores iniciales del proyecto, dos han funcionado bien y uno está por cambiar. La necesidad de cambiar un promotor genera problemas de producción y requiere gastos adicionales por parte de la entidad facilitadora en términos de asistencia técnica.
- Existencia limitada de productos con un mercadeo asegurado y precio estable. CORPOVERSALLES es consciente que su experiencia con el ají tabasco no es común entre productos agropecuarios. ¿Cuántos otros productos se podrían manejar de una manera parecida? Próximamente la Corporación ensayará con frutas de clima fría moderada.
- Conversión del cultivo en un monocultivo. Si el producto llega a niveles altos de rentabilidad, existe la posibilidad que se convierte en monocultivo. Por lo tanto, la Corporación promueve la rotación de cultivos, la mezcla del ají con productos de seguridad alimenticia y investiga otros posibles productos como complementos al ají.
- Falta de políticas de apoyo para la OEC. Existen muchas barreras para el crecimiento eficiente de una OEC que pueden ser solucionadas por medio de políticas de apoyo como: facilitación de la creación de cadenas agroindustriales, financiación flexible - permitir la OEC manejar ahorros y crédito -, identificación de mercados y acciones concertadas para fortalecer la sociedad civil local.

#### Notas:

1. Gerente de la Corporación para el desarrollo de Versalles, CORPOVERSALLES, Versalles, Valle del Cauca, Colombia.
2. Ingeniero Agrónomo de Hugo Restrepo y Cia, S.C., Cali, Valle del Cauca, Colombia.
3. Investigador del Centro Internacional de la Agricultura Tropical, CIAT, Cali, Valle del Cauca, Colombia.
4. Datos provenientes de un proceso de planeación participativa llevado a cabo en el mes de febrero de 1998 en Puerto Nuevo con la participación de cincuenta miembros de la comunidad.
5. Durante el proceso de planeación participativa, la población de Puerto Nuevo identificó solamente dos fuentes de empleo: labores agrícolas y extracción de balastro del río Garrapatas. Como resultado, los niveles de desempleo y subempleo son altos y los ingresos promedios familiares no llegan al salario mínimo legal vigente.
6. El contrato "normal" para el cultivo de ají tabasco con grandes productores es de 10 hectáreas y una producción de 100 toneladas de pulpa.
7. El ají tabasco tiene que ser cosechado en un color rojo intenso. Los frutos no maduran por parejo en las ramas, situación la cual implica seleccionar manualmente los frutos a cosechar. En términos culturales este cambio ha sido difícil dado que otros productos como el café paga un menor precio por granos cogidos verdes pero si pagan. La OEC no compra sino ají maduro.
8. Entidades como Fundación Carvajal, Fundación Restrepo Barco y el Consorcio de Organizaciones Comunitarias de Desarrollo, OCDs.
9. El salario mínimo mensual vigente en Colombia es US \$ 152. Vale la pena aclarar que la mayoría de las familias productores ganan menos que este valor en su conjunto.
10. Incluye los servicios de: asistencia técnica, colocación de insumos, apoyo logístico y apoyo administrativo incluidos en tabla 1.
11. Con base en la presente experiencia, CORPOVERSALLES ha propuesta como política institucional la conformación de alianzas con grupos de productores donde se busca complementos entre capacidades y destrezas para generar situaciones favorables para los socios.