

LA MEDIANIA: SU POTENCIAL EN EL ALIVIO DE LA
POBREZA RURAL EN LA ZONA CENTRAL DE HONDURAS,
CARACTERIZACION PARA EL PERIODO 1992-1994

Por

Luis Fernando Neri Zalles

TESIS

PRESENTADA A LA

ESCUELA AGRICOLA PANAMERICANA

COMO REQUISITO PREVIO A LA OBTENCION

DEL TITULO DE

INGENIERO AGRONOMO

EL ZAMORANO, HONDURAS

Abril, 1994

LA MEDIANIA: SU POTENCIAL EN EL ALIVIO DE LA
POBREZA RURAL EN LA ZONA CENTRAL DE HONDURAS,
CARACTERIZACION PARA EL PERIODO 1992-1994.

por
Luis Fernando Neri Zalles

El autor concede a la Escuela Agrícola Panamericana
permiso para reproducir y distribuir copias de este
trabajo para los usos que considere necesarios.
Para otras personas y otros fines, se reservan
los derechos del autor.



Luis Fernando Neri Zalles.
Abril, 1994

DEDICATORIA

" A Dios para que inspire al hombre a trazar los surcos y sembrar la semilla de su propio desarrollo."

RECONOCIMIENTOS

- A Luis Fernando Neri Urioste y Carola Zalles de Neri mis padres a quienes les debo todo lo que soy.
- A mis hermanas Cecilia y Fabiola por su apoyo, cariño y aliento continuos.
- A la GTZ en su proyecto R.F.A. - E.A.P. por su apoyo financiero.
- A mi familia Flores por haberme acogido, adoptado y dado aquella sensación tan maravillosa como fue la de tener un hogar en Honduras.
- A Ingrid ... por su gran apoyo y cariño; incondicionales.
- A Don Raúl Calderón porque sin el nunca hubiese llegado hasta donde estoy.
- A Richard Knab por toda la ayuda brindada y sobre todo por darme a conocer muchos aspectos de la medianía.
- A Rodrigo, ya sabes porque...
- A los alumnos de la clase 1994 que pasaron por el modulo de extensión y apoyaron valiosamente al proceso de recolección de información.
- A la familia Garay, muy en especial a Hipólito, Alexis y Jesus por haberme enseñado a ver el mundo con los ojos de la familia rural Latinoamericana.
- A la Colonia Boliviana por su importante colaboración en la finalización de las encuestas, su preocupación y su eterna amistad.
- A la familia D.D.R. por brindarme todos los medios necesarios, la hospitalidad, la información y el incentivo para la realización de esta investigación.
- A mis mujeres y mis colegas a quienes nunca olvidaré, gracias, muchos exitos y hasta pronto.

REFLEXIÓN

" Hablar de mediania es hablar de carencia de recursos financieros, de costumbres profundamente arraigadas, de disminución de riesgos innecesarios ... del campesino latinoamericano. "

L.F. Neri Zalles

INDICE GENERAL

Portada.....	i
Portadilla con nombres y firmas, autor y comité.....	ii
Derecho de propiedad y de reproducción.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Reflexión.....	vi
Indice general.....	vii
Indice de figuras.....	xiii
Indice de cuadros.....	xiv
Indice de anexos.....	xx
I. INTRODUCCIÓN.....	1
A. <u>Marco de Referencia</u>	1
1. Antecedentes.....	1
2. Definición del problema.....	4
3. Justificación del estudio.....	4
B. <u>Hipótesis y Objetivos del Estudio</u>	6
1. Hipótesis del Estudio.....	6
2. Objetivo General.....	6
3. Objetivos Especificos.....	6
C. <u>Limitaciones del Estudio</u>	7
II. REVISION DE BIBLIOGRAFIA.....	8
A. <u>Definiciones</u>	8
1. Definición de aparcería.....	8

2. Otras definiciones de medianía.....	11
B. <u>El origen de la medianía</u>	13
1. Epoca prehispánica.....	13
2. La Conquista y la colonia.....	15
C. <u>La medianía como modelo económico</u>	23
1. Características.....	24
2. Causas.....	25
a. <u>El mercado</u>	25
b. <u>El riesgo</u>	27
c. <u>La información</u>	30
d. <u>El incentivo</u>	32
e. <u>Los costos de transacción</u>	34
f. <u>El bienestar familiar</u>	35
3. La administración y la eficiencia productiva en la relación de medianía.....	38
4. La medianía y el crédito.....	40
5. La medianía y la educación.....	42
6. Factores que influyen en la medianía.....	42
7. Resultados de investigaciones precedentes.....	43
III. METODOLOGIA.....	45
A. <u>Etapas del estudio</u>	45
B. <u>Variables estudiadas</u>	46
C. <u>Recolección de información secundaria</u>	51
D. <u>Recolección de información primaria</u>	52

1. Determinación de las zonas de estudio.....	52
2. Determinación de los instrumentos metodológicos.....	52
3. Elaboración de la encuesta.....	53
4. Elaboración de los estudios de caso.....	56
5. Metodos de análisis de la información.....	57
a. <u>Elaboración del índice comparativo</u>	57
b. <u>Análisis económicos y de la distribución de utilidades</u>	59
c. <u>Análisis estadístico descriptivo</u>	61
d. <u>Análisis estadístico comparativo</u>	61
e. <u>Comparación de los resultados obtenidos</u>	62
IV. RESULTADOS Y DISCUSION.....	64
A. <u>Porcentaje de personas en la zona que trabajan en medianía</u>	64
B. <u>Tipos de medianías que se dan en la zona</u>	66
C. <u>Estudios de caso</u>	66
1. Descripción de las dos experiencias.....	67
2. Estudio de caso # 1, un caso de medianía entre dos pequeños agricultores.....	69
a. <u>Antecedentes de la asociación</u>	69
b. <u>Características de las unidades productivas</u>	71

c. <u>Caracterización de la asociación</u>	81
3. Estudio de caso # 2; un caso de medianía entre un técnico y un pequeño agricultor.....	99
a. <u>Antecedentes de la asociación</u>	99
b. <u>Características de las unidades productivas</u>	101
c. <u>Caracterización de la asociación</u>	113
3. Análisis comparativo de los estudios de caso.....	128
a. <u>Antecedentes de la asociación</u>	128
b. <u>Patrones de asociación</u>	130
c. <u>El rol del componente generacional</u>	132
d. <u>Caracterización de las asociaciones</u>	134
e. <u>El riesgo</u>	137
f. <u>Caractísticas de las unidades productivas</u>	137
g. <u>Características económicas de las dos relaciones de medianía</u>	139
h. <u>Características técnicas de las asociaciones</u>	141
i. <u>Funcionamiento administrativo</u>	142
j. <u>Opinión de los agentes sobre el contrato de medianía</u>	143
D. <u>Resultados de la encuesta</u>	143

1. Perfil general de los productores	
que producen en medianía.....	143
a. <u>Perfil general de los</u>	
<u>individuos entrevistados.....</u>	144
b. <u>Perfil económico; patrimonio y</u>	
<u>fuentes de ingreso.....</u>	147
c. <u>Perfil técnico.....</u>	157
d. <u>Perfil según la escolaridad</u>	
<u>capacitación y el acceso a</u>	
<u>información.....</u>	160
e. <u>Actitud empresarial.....</u>	164
2. Características socio - económicas de las	
personas que trabajan en medianía	167
a. <u>Producción principal en medianía.....</u>	168
b. <u>Area sembrada y productividad</u>	
<u>en medianía.....</u>	170
c. <u>Comercialización de la producción.....</u>	170
d. <u>Transporte y canales de comercialización</u>	
<u>usados por los medianeros.....</u>	172
e. <u>Ingreso estimado por tipo de cultivo.....</u>	175
f. <u>Costos de oportunidad que se presentan</u>	
<u>en las medianías de la zona.....</u>	176
g. <u>Factores de riesgo en la relación</u>	
<u>de medianía.....</u>	182
h. <u>Influencia del socio en el acceso a</u>	
<u>información sobre precios.....</u>	183

4. Formas contractuales de las medianías en la zona.....	184
a. <u>Forma legal del contrato elaborado</u>	184
b. <u>Plazo de duración del contrato</u>	185
c. <u>Diferentes formas de aportación dentro el contrato</u>	186
d. <u>División de las ganancias</u>	188
e. <u>Grado de éxito en los diferentes tipos de contrato</u>	189
f. <u>El socio el factor determinate</u>	192
V. CONCLUSIONES.....	194
VI. RECOMENDACIONES.....	197
VII. RESUMEN.....	198
VIII. BIBLIOGRAFIA.....	200
IX. CUADROS.....	203
X. ANEXOS.....	255

INDICE DE GRAFICAS:

GRAFICA # 1: Ubicación geográfica de las unidades productivas B.

GRAFICA # 2: Ubicación geográfica de la unidad productiva C.

GRAFICA # 3: División de las parcelas en la unidad productiva C.

INDICE DE CUADROS

- Cuadro # 1: Porcentaje de productores que trabajan en medianía.
- Cuadro # 2: Razones que motivan al productor a hacer medianías.
- Cuadro # 3: Razones que motivan al productor a no hacer medianías.
- Cuadro # 4: Razones por las se siembran ciertos productos a medias.
- Cuadro # 5: Productos que se siembran en medianía.
- Cuadro # 6: Area sembrada en medianía.
- Cuadro # 7: Forma en la que el productor se informa del precio de su producto en el mercado.
- Cuadro # 8: Formas de comercialización del producto obtenido en medianía.
- Cuadro # 9: Razones de la no comercialización del producto obtenido en medianía.
- Cuadro #10: Transporte del producto al mercado.
- Cuadro #11: Nivel de oferta del producto en el mercado.
- Cuadro #12: Canales de comercialización del producto.
- Cuadro #13: Conocimiento del precio de venta.
- Cuadro #14: Ingresos estimados por cultivo.
- Cuadro #15: Comparación de ingresos obtenidos en medianía.
- Cuadro #16: Niveles de ingreso en medianía.

- Cuadro #17: Alternativas de uso de la parcela.
- Cuadro #18: Tipos de socio que se presentan en las asociaciones en medianía.
- Cuadro #19: Epoca de siembra en medianía.
- Cuadro #20: Rendimientos promedio de cuatro cultivos en medianía.
- Cuadro #21: a. Sexo de los entrevistados.
b. Sexo de los medianeros.
c. Sexo de los no medianeros.
- Cuadro #22: a. Edad de los entrevistados.
b. Edad de los medianeros.
c. Edad de los no medianeros.
- Cuadro #23: a. Ocupación de los entrevistados.
b. Ocupación de los medianeros.
c. Ocupación de los no medianeros.
- Cuadro #25: a. Area de propiedad del entrevistado.
b. Area de propiedad del medianero.
c. Area de propiedad del no medianero.
- Cuadro #26: Distribución ganadera de la región.
- Cuadro #27: a. Material de construcción de las casas de los entrevistados.
b. Material de construcción de las casas de los medianeros.
c. Material de construcción de las casas de los no medianeros.
- Cuadro #28: a. Cultivos principales de los entrevistados.

- b. Cultivos principales de los medianeros.
- c. Cultivos principales de los no medianeros.

Cuadro #29: a. Técnica de preparación del suelo de los entrevistados.

b. Técnica de preparación del suelo de los medianeros.

c. Técnica de preparación del suelo de los no medianeros.

Cuadro #30: a. Tipo de semilla usado por los entrevistados.

b. Tipo de semilla usado por los medianeros.

c. Tipo de semilla usado por los no medianeros.

Cuadro #31: a. Acceso a riego de los entrevistados.

b. Acceso a riego de los medianeros.

c. Acceso a riego de los no medianeros.

Cuadro #32: Nivel de escolaridad de los medianeros.

Cuadro #33: Asociación entre escolaridad y tipo de cultivo.

Cuadro #34: Índice de analfabetismo de los medianeros.

Cuadro #35: Uso de registros.

Cuadro #36: Numero de veces que viaja un productor medianero al mes.

Cuadro #37: Grado de iniciativa.

Cuadro #38: Visión de futuro.

Cuadro #39: Razones por las que se escoge al socio.

- Cuadro #40: Grado de confianza entre socios.
- Cuadro #41: Formas de contratos de medianía.
- Cuadro #42: Duración de un contrato en medianía.
- Cuadro #43: División de las ganancias en medianías.
- Cuadro #44: Grado de éxito.
- Cuadro #45: Causas del éxito.
- Cuadro #46: Razones del fracaso
- Cuadro #47: Asociación entre éxito y el tipo de producto sembrado en medianía.
- Cuadro #48: Asociación entre éxito y calidad del producto.
- Cuadro #49: Asociación entre tipo de socio y éxito.
- Cuadro #50: Asociación entre socio que promete y cumple y el éxito de la asociación en medianía.
- Cuadro #51: Claridad del contrato
- Cuadro #52: Asociación entre aportaciones de comercialización.
- Cuadro #53: Asociación entre aportaciones de transporte.
- Cuadro #54: Asociación entre aportaciones de capital.
- Cuadro #55: Asociación entre aportaciones de insumos.
- Cuadro #56: Asociación entre aportaciones de mano de obra.
- Cuadro #57: Asociación entre aportaciones de tierra.
- Cuadro #58: Asociación entre aportaciones de transporte y comercialización.
- Cuadro #59: Asociación entre comercialización y m.o.

- Cuadro #60: Asociación entre capital y mano de obra.
- Cuadro #61: Asociación entre capital e insumos.
- Cuadro #62: Asociación entre capital y transporte.
- Cuadro #63: Asociación entre capital y comercialización.
- Cuadro #64: Asociación entre tierra y mano de obra.
- Cuadro #65: Asociación entre tierra y transporte.
- Cuadro #66: Asociación entre tierra y comercialización.
- Cuadro #67: Asociación entre tierra y mano de obra.
- Cuadro #68: Asociación entre insumos y mano de obra.
- Cuadro #69: Asociación entre insumos y capital.
- Cuadro #70: Asociación entre insumos y capital(socio).
- Cuadro #71: Asociación entre insumos y comercialización.
- Cuadro #72: Asociación entre mano de obra y tierra.
- Cuadro #73: Asociación entre mano de obra e insumos.
- Cuadro #74: Asociación entre mano de obra e insumos (socio).
- Cuadro #75: Asociación entre mano de obra y capital.
- Cuadro #76: Matriz de probabilidades de aportaciones.
- Cuadro #77: Síntesis de causas de la medianía.
- Cuadro #78: Patrones de asociación en las relaciones de medianía.
- Cuadro #79: Asociaciones preferenciales de socio por grupo de edad.
- Cuadro #80: Cuadro de síntesis de las características de las unidades productivas.
- Cuadro #81: Síntesis de las comparaciones entre las TRM y la relación beneficio/costo.

Cuadro #82: Comparaciones técnicas entre los dos estudios de caso.

INDICE DE ANEXOS:

- ANEXO # 1: Costos del cultivo de papa (individual) por Mz.
- ANEXO # 2: Costos del cultivo de papa (individual) por Mz, sin considerar el costo de la tierra.
- ANEXO # 3: Cuadro de beneficio costo del cultivo de papa (Ind.)
- ANEXO # 4: Cuadro de beneficio costo del cultivo de papa (Ind.) sin considerar los costos de la tierra.
- ANEXO # 5: Análisis económico precios del cultivo en medianía.
- ANEXO # 6: Equipo y mano de obra requerida en el cultivo en medianía.
- ANEXO # 7: Costos totales del cultivo en medianía.
- ANEXO # 8: Calculo de Ingresos por cultivo en medianía.
- ANEXO # 9: Análisis de la parte técnica del cultivo en medianía.
- ANEXO #10: Inventario de la tierra de la unidad productiva B.
- ANEXO #11: Mejores, construcciones e instalaciones de la unidad productiva B.
- ANEXO #12: Inventario de animales de la unidad B.
- ANEXO #13: Maquinaria y equipo de la unidad B.
- ANEXO #14: Patrimonio total inventariado en la unidad B.
- ANEXO #15: Patrimonio total inventariado en la unidad A.

ANEXO #16: Aportaciones de los productores A y B.

NOTA: Todos anexos anteriores pertenecen al estudio # 1.

ANEXO #17: Ingresos promedios anuales en la unidad C.

ANEXO #18: Inventario del patrimonio del productor C.

ANEXO #19: Costos del cultivo de papa individual.

ANEXO #20: Beneficios y costos del cultivo de papa individual.

ANEXO #21: Análisis económico de precios de campo.

ANEXO #22: Equipo y mano de obra en medianía.

ANEXO #23: Costos totales del cultivo en medianía.

ANEXO #24: Calculo de ingresos en el cultivo de medianía.

ANEXO #25: Comparación de parámetros técnicos entre la medianía.

ANEXO #26: Cuadro de beneficios y costos del cultivo de papa individual.

ANEXO #27: Costos totales del cultivo de papa en medianía.

ANEXO #28: Aportaciones del productor C .

ANEXO #29: Aportaciones del técnico.

NOTA: Todos los anexos anteriores pertenecen al estudio de caso # 2.

I. INTRODUCCIÓN

Para conocer la naturaleza del estudio se presentan a continuación un marco de referencia, la hipótesis, los objetivos y las limitaciones de la investigación.

A. MARCO DE REFERENCIA:

Como marco de referencia se incluyen los antecedentes, la definición del problema y la justificación del estudio.

1. ANTECEDENTES:

En muchos países subdesarrollados un sector agrícola moderno e industrializado se ha desarrollado en forma paralela a un sector agrícola tradicional de subsistencia, este fenómeno actualmente muy generalizado se denomina dualidad económica.

Hoy en día este es un problema muy importante en los países latinoamericanos, porque muestra el gran contraste que se da entre la economía de intercambio y la economía campesina tradicional como una de las características más contradictorias de los países del continente.

Sus manifestaciones más visibles son la migración del campo a la ciudad, el desempleo y sobre todo la generación de un sector informal en las urbes de todos los países de nuestro

continente.

Esta gran brecha que se genera entre estas dos economías evita que los países en vías de desarrollo puedan alcanzar un movimiento económico homogéneo y orientado hacia una misma dirección, lo que atrasa su desarrollo económico y social.

La única alternativa de solución sería la busca de una interacción entre el avanzado sector capitalista y el sector no capitalista campesino en una economía de desarrollo, como lo menciona Sir. W. Arthur Lewis en su modelo de dualismo.¹

Pero en las últimas tres décadas este fenómeno nunca se dio. El desempleo urbano se incremento y el reservorio de mano de obra en el sector rural todavía existe y se va expandiendo con el pasar de los años.

Lo que si se dio fue la formación de un doble dualismo, es decir un dualismo en el área rural y un dualismo urbano. Este último causado por la migración del campo a la ciudad y representado en la economía informal, como la extensión de la economía de subsistencia rural al área urbana.

Acrecentándose de esa manera los problemas relacionados

¹. " Leading issues in economic development " ; Meier G. M., 1989.

con la falta de oportunidades adecuadas de trabajo para los trabajadores subempleados así como para las fuerzas laborales que se les van a unir en un futuro cercano.

Pero también generando problemas en la obtención de ingresos adecuados por parte de los productores en el sector rural y buenos niveles de productividad, estos últimos causados por el dualismo existente a nivel tecnológico.

Estos problemas son los que hacen que este fenómeno adquiera una gran importancia en las economías de los países, que como Honduras, ven con preocupación la expansión de los cinturones de pobreza en sus ciudades más importantes, el crecimiento acelerado del sector informal en el sector urbano y el de los índices de pobreza en el sector rural.

Pero es necesario empezar a buscar algunas soluciones a estos problemas, y para ello hay que empezar ubicandose en uno de los sectores de la economía. Para luego ser capaces de determinar algún fenómeno que permita vincular estos dos sectores en una interacción que permita empezar a franquear la gran brecha del dualismo.

Este estudio se ubicó en el sector agrícola² rural, por

². Se entiende como sector agrícola aquel sector de la economía dedicado a todas las actividades relacionadas con la producción, procesamiento y comercialización de productos agrícolas y pecuarios.

ser este el sector que determina, por su tradicionalismo, esa dualidad que frena el crecimiento de las economías.

En este sector se estudió la relación contractual de medianía como una alternativa que puede ayudar a disminuir los problemas de desempleo a nivel rural, ingresos inadecuados y baja productividad, que influyen en forma determinante en el problema de la pobreza rural y la consecuente migración del campo a la ciudad.

2. DEFINICION DEL PROBLEMA:

Considerando los antecedentes se determinó que era importante estudiar la medianía como una alternativa capaz de disminuir los problemas de ingresos inadecuados, desempleo y la baja productividad que existen a nivel rural. Para lo que sería necesario elaborar un estudio a profundidad de este tipo de contrato, sus características, y las de las personas que participan en ellos.

3. JUSTIFICACION DEL ESTUDIO:

La posibilidad de que la medianía se constituya en un factor de interacción entre el sector agrícola moderno y el tradicional es muy alta. Pero resulta poco clara la participación de este tipo de contrato en el desarrollo agrícola de la región en primer lugar por la falta de estudios que describan y analicen el papel que juega este tipo de

instituciones en la economía campesina hondureña.

En segundo lugar porque la legislación hondureña no permite que este tipo de actividades se realicen en forma legal, lo que inhibe su acción como un factor determinante y catalizador del desarrollo agrícola regional.

Resulta insuficiente y muy poco clara la información que hasta hoy se tiene acerca del origen, evolución, y actual funcionamiento de este tipo de asociaciones contractuales en la zona y en el país. Lo que no permite que se aprovechen sus principales características para generar un cierto crecimiento socio - económico.

Por otro lado este mismo desconocimiento hace muy difícil el poder reglamentar esta actividad, como se pretende en "La Nueva Ley de Modernización Agrícola", sin que esta posea efectos colaterales que inhiban el desarrollo de la región cuando el propósito de la misma es mejorar las condiciones de vida de los agentes que participan en el sector agrícola rural.

Por estos motivos resulta muy importante el poder estudiar más a profundidad este fenómeno que en los últimos años a ido tomando popularidad entre los técnicos y productores de la zona.

B. HIPOTESIS Y OBJETIVOS DEL ESTUDIO:

La hipótesis y los objetivos del presente estudio son:

1. HIPOTESIS:

La medianía ayuda a mejorar la situación económica de los pequeños productores que la practican en la zona central de Honduras.

2. OBJETIVO GENERAL:

Estudiar a profundidad la relación contractual de medianía en la zona de influencia del Zamorano (Zona central de Honduras) .

3. OBJETIVOS ESPECIFICOS:

1. Determinar el porcentaje de productores que trabajan en medianía en la zona.
2. Determinar el tipo de medianías que se dan en la zona.
3. Determinar las características socio-económicas de las personas que trabajan en medianía en la zona.
4. Caracterizar las asociaciones de medianía según:
 - a. Patrones socio-económicos de asociación.
 - b. Disposición al riesgo.
 - c. Funcionamiento técnico y administrativo.
 - d. Principales características económicas.
5. Determinar la importancia y las características

económicas de la medianía en la zona.

6. Determinar las formas contractuales de las medianías en la zona.

C. LIMITACIONES:

El presente estudio posee limitaciones de orden temporal pues la caracterización es válida para el período de 1992 - 1994.

BIBLIOTECA WILSON POPKOW
ESCUELA AGRICOLA PANAMERICANA
APARTADO 93
TEGUCIGALPA HONDURAS

II.- REVISION DE BIBLIOGRAFÍA.

A. DEFINICIONES:

Algunas de las más importantes definiciones son:

1. EL CONCEPTO DE APARCERIA Y MEDIANIA.

Según la Real Academia de la Lengua Española se puede definir aparcería como un trato o convenio de los que van a la parte en una granjería. También se la encuentra definida como una forma de contrato mixto que es un contrato en sociedad aplicado al arrendamiento de fincas rústicas y que se celebra con gran variedad de pactos y costumbres supletorias entre el propietario y el cultivador de la tierra. Otra se refiere a ella como un contrato de sociedad, anexo al anterior o independiente de él, para repartir productos o beneficios del ganado entre el propietario de este y el que lo cuida o recría (Diccionario de la lengua española, decimonovena edición).

En términos legales se puede definir a la aparcería como el contrato en virtud del cual el propietario de un fundo cede a otro su aprovechamiento y cultivo por un tiempo determinado, a cambio de una parte de los aprovechamientos que se obtengan. (Rendón Cano; 1986)

Cuando esa participación es igual a la mitad de los frutos obtenidos, el contrato se conoce con el nombre de medianería o medianía (Rendón Cano; 1986).

La regulación de este contrato en los países centroamericanos y México no está sujeta a normas específicas.

En el derecho mexicano, por ejemplo, la única referencia se encuentra en el artículo 2453 del código civil que se refiere a la obligación del propietario de tierras ociosas de cederlas a terceros en arrendamiento o aparcería. En cuanto a su regulación podría considerarse asimilable al arrendamiento (Rendón Cano; 1986).

Lo mismo acontece en la legislación guatemalteca, en la medida que la ley de transformación agraria dispone que el monto del arrendamiento podrá pactarse también "en una determinada participación de los frutos que se obtengan" (Artículo 36, párrafo segundo), sin establecerse reglas particulares para este caso (Rendón Cano; 1986).

En el derecho salvadoreño la aparcería se consideraba causa de expropiación hasta que entró en vigor la constitución de 1983. El Código Civil de este país también asimila este contrato como de arrendamiento y, en la medida que la constitución lo permite, autoriza a los propietarios para que puedan arrendar "libremente" los terrenos que no excedan el área de reserva permitida (245 has), puede concluirse que también en esos casos se admite la aparcería (Rendón Cano; 1986).

En Nicaragua existe una prohibición tácita de la

En Nicaragua existe una prohibición tácita de la aparcería. En efecto, en este país la explotación de las tierras bajo esta modalidad es causa de afectación y de subsiguiente expropiación.

(Rendón Cano; 1986).

En el derecho costarricense la aparcería no es la excepción. La constitución de este país se refiere expresamente a este contrato, disponiendo que se regulará " con el fin de asegurar la explotación racional de la tierra y la distribución equitativa de sus productos entre propietarios y aparceros" (artículo 69), (Rendón Cano; 1986).

El código civil por su parte, dispone que la aparcería se rige por las reglas del contrato de sociedad (artículo 1126). No obstante la ley de tierras y colonización considera este contrato como contrario a la función social de la propiedad y su existencia se tipifica como causa de expropiación (artículos 144, inciso 1 y 153). Ante esta situación se ha considerado la reforma de los artículos 45 y 69 de la constitución costarricense a efecto de definir con mayor precisión el principio de la función social de la propiedad y la normativa relativa a los contratos agrarios. (Rendón Cano, 1986)

En Honduras hasta los primeros meses de 1992 existía una normativa similar a la que se da en Nicaragua con relación a la aparcería (Rendón Cano; 1986). Esta regulación no cambio

con la aparición de la "Ley para la modernización y el desarrollo del sector agrícola". Hoy en día el arrendamiento productivo de tierras rurales de dominio pleno es permitido para actividades de producción agrícola o ganadera destinadas a la exportación o consumo interno, exceptuándose las modalidades conocidas como aparcería, medianería y colonato. (artículo 54, capítulo II, Ley para la modernización y el desarrollo del sector agrícola).

Sin embargo es lícita la ejecución de producción agrícola, mediante contratos de coinversión o participación. En estos convenios los contratantes podrán facilitar tierras y aportar capital, servicios de mecanización, asistencia técnica, y otros activos para la producción y para su comercialización interna o externa, y cuando los contratantes faciliten tierras recibirán por estas una renta. (artículo 55, capítulo II, Ley de modernización agrícola).

Como se ha advertido, la regulación de los contratos agrarios de uso y goce se muestra contradictoria. Sin embargo se puede ver que la coinversión es una alternativa que se presenta como una forma legal que podría adoptar la medianería en caso de comprobarse la real importancia económica de esta en la zona central de Honduras.

2. OTRAS DEFINICIONES DE MEDIANIA:

A pesar de contar con una definición legal, es importante dar a conocer lo que en el campo se entiende por medianía y algunas de sus características más importantes.

Según Ardón M., (1989); La medianía constituye un modo específico de relación de producción donde intervienen dos individuos. Un socio mayor y un socio menor, ambos deciden unirse para cultivar con la intención de hacer un uso óptimo de recursos y con propósitos bien definidos por parte de cada uno de ellos.

Mossbrucker (1990), afirma en forma complementaria que no existe un precio de arrendamiento regulado por la oferta y la demanda. En vez de ello, se comparte el riesgo del cultivo y la cesión de los terrenos se halla anudada a las relaciones de parentesco, que incluyen también con frecuencia otras obligaciones para ambas partes.

Gómez y Echeñique, (1988); la califican como una relación no capitalista pues en muchos casos la tierra se subdivide ya que los lazos de parentesco tienen más fuerza y se evita la acumulación por dar la posibilidad al hijo (u otra persona de confianza) al acceso a la tierra.

En síntesis podemos ver que la medianía no es solo el pago al arrendamiento de una parcela con la mitad de la

producción, como se la define legalmente (Rendón Cano, 1986), sino que es un contrato de producción en el que intervienen dos individuos que deciden unirse para desarrollar una actividad productiva dada, con la intención de hacer un uso óptimo de recursos y con propósitos bien definidos por parte de cada uno de ellos.

Las acepciones de lo que es la medianía varían según el momento histórico en la que se la enfoque. En el período semifeudal esta era asociada a la aparcería, como una forma de producción alternativa en las haciendas ³.

Luego en la época mercantilista esta se ve asociada al arrendamiento en la que se la entiende como una forma de pago en especie por el derecho al uso de la tierra. Por último en estos días se asocia la medianía con la conversión rural, hecho que permite la asociación de factores productivos como la tierra y el capital, aportado en muchos casos por empresas privadas, para la generación de ingresos para ambos socios.

B. EL ORIGEN DE LA MEDIANÍA:

Para un mejor análisis se estudiaron dos épocas.

1. EPOCA PREHISPÁNICA:

³.Hacienda: Unidad de explotación agrícola compuesta de grandes extensiones de tierra, con tendencia a la autarquía económica mediante un sistema propio de variación de cultivos y reservas permanentes de mano de obra campesina.

En la época prehispánica el hombre nativo de América no conocía la propiedad privada absoluta. Los intereses de las comunidades étnicas eran primarios. En muchas comunidades cada hombre podía disponer de un pedazo de tierra de la que, con su trabajo y el de su familia, extraía el alimento necesario para vivir. Este pedazo de tierra en las comunidades andinas era asignado por el grupo de gobierno, quien antes de asignar el área de la parcela determinaba las necesidades de cada familia.

En Honduras la zona central estaba habitada por Lencas, esta tribu estaba conformada por grupos indígenas conocidos como Potón, Guaqui, Cares, Chatos, Dules, Paracas, Yaras, Coro y Guajiquiros. Los Lencas era uno de los tres cacicazgos más importantes que habían en Honduras, además de los Mayas y los Chorotegas (Newson; 1992).

Sus gobernantes eran caciques hereditarios y su economía se basaba en la agricultura, la caza y la pesca. Existe poca evidencia de la naturaleza del sistema de tenencia de la tierra, probablemente era un sistema de tenencia comunitaria en el que las tierras eran asignadas a las familias individuales para su explotación. Es dudoso que estas tierras fueran consideradas como propiedad privada de las familias. (Newson, 1992).

2. LA CONQUISTA Y LA COLONIA:

La llegada de Colón a lo que sería Honduras en 1502 trajo consigo la disminución de la población, la alteración del ritmo de vida indígena, el concepto de propiedad privada y el establecimiento de instituciones como la encomienda, la esclavitud y la hacienda.

La disminución de la población nativa a la mitad o un tercio de su número original se dio a causa del exceso de trabajo y el mal trato, el tráfico de esclavos indígenas y las enfermedades como la viruela, el sarampión, la tifoidea, la plaga, la fiebre amarilla y la malaria. (Newson, 1992)

Este fenómeno ocasionó una gran escasez de mano de obra y un incremento en su demanda lo que desembocó en el mejoramiento del trato al indígena a través de la introducción de las Nuevas Leyes en 1542, las que consistían en la prohibición de la esclavitud indígena y la moderación del servicio personal (Newson, 1992).

Por otra parte la alteración del nivel de vida de los indígenas fue acompañada por la destrucción de sus órganos culturales más importantes, el derrumbe de la vida social y económica de las comunidades prehispánicas y las modificaciones radicales que se dieron en la ideología y en las artes. (Mejía, 1985).

El concepto de propiedad privada, fue otro de los factores de importancia introducidos en la conquista. Este se presento en la forma del más puro estilo clásico romano...usus, fructus, et abusus. (Mejía, 1985). Este nuevo concepto revolucionó la visión del hombre nativo, pues este percibía su relación con la tierra como algo íntimo y lleno de significación. Mientras el español concibió a la tierra y al hombre que en ella habitaba como simples instrumentos orientados a la explotación y al mejoramiento de sus posibilidades de lucro personal. (Browning, 1987).

La propiedad privada hizo que el indio tuviese que abandonar las tierras que ocupaba y su misma comunidad, pues muchos de los españoles que se asentaron en Centro América prefirieron hacerlo en pueblos indígenas económicamente pujantes como el Valle del Bajo Jiboa al sur del volcán Chichontepec, en El Salvador, en vez de hacerlo en pueblos españoles tal como lo ordenaba el rey.

En Honduras los pueblos indígenas se despoblaron, no solo por las continuas redadas de esclavos y la misma conquista, sino también porque los indios huyeron a las montañas, sobre todo en las cercanías de Naco y Gracias a Dios. (Newson, 1992)

Al establecimiento de los pueblos españoles se sumo la distribución de concesiones de tierra dentro de su

jurisdicción lo que condujo a la usurpación de la tierra que los indígenas habían cultivado y explotado en épocas precolombinas. (Newson,1992)

Esto causó la relegación de los habitantes indios a pequeños barrios, (Browning,1987) o a tierras marginales de las montañas hondureñas. Pero fue el establecimiento de la hacienda lo que generó el mayor desplazamiento de comunidades indígenas. La hacienda fue un producto de la conquista que apareció cuando la explotación de las comunidades indígenas acabó. Esta era una unidad de explotación agrícola que poseía grandes extensiones de terreno. Económicamente eran casi autosuficientes pues poseían " ...un sistema propio de variación de cultivos y reservas permanentes de mano de obra campesina." (Mejía, 1985)

Dentro del contexto hondureño la hacienda surge como parte de un sistema de estructuras que se generan en torno a la producción minera decreciente. La misma generó muchos cambios en la agricultura tradicional como la introducción el uso del arado, la yunta de bueyes y la rueda (Mejía, 1985).

La hacienda además poseía una gran variedad de cultivos como lo son los cereales, la caña, el tabaco, el añil, el cacao y otros (Mejía,1985). Pero en Honduras nunca se logró establecer una distinción tajante entre la producción española

y la indígena pues con frecuencia la producción tendió a estancarse y cambio a otros productos con mayor demanda en el mercado interno, en este caso los cultivos de subsistencia, particularmente el frijol, el maíz y el trigo. (Newson,1992)

El agua en las haciendas, así como la tierra en barbecho, era suficiente y todas poseían un gran sector de montaña para el aprovisionamiento de madera.

La competencia territorial entre La hacienda privada y el poblado fue algo inevitable. Pues como resultado de la organización española del cultivo del añil en las haciendas fueron aumentando de tamaño, siempre a costa de las tierras de los indios. Los hacendados se valían de todo recurso posible para expandir el área de sus propiedades, pues solían usar "el movimiento desordenado de sus manadas, como prueba de validez de su demanda de propiedad de la tierra que invadía su ganado." (Browning,1987).

Esta expansión generó una nueva forma de distribución de la tierra. En algunos pueblos las tierras permanecieron bajo el control del grupo indio y en otros bajo el dominio de los ladinos. Al mismo tiempo otras parcelas eran compartidas entre ladinos e indígenas, convirtiéndose en tierras comunales dándose entonces una diferencia entre esta última forma de tenencia y las tierras ejidales.

Así entonces las tierras en América Central quedaron distribuidas de la siguiente forma. La propiedad privada absoluta ocupaba un 40%, las tierras de comunidades indígenas un 40% y la propiedad ejidal el 20% restante. (Mejía,1985).

Por lo que la mano de obra quedó distribuida en tres grandes grupos. El primero era el de los mozos o colonos que trabajaban en las grandes haciendas. El segundo grupo lo conformaban los indios y ladinos que labraban las tierras comunales y los ejidos. El tercer grupo estaba conformado por cultivadores migratorios, que producían artículos de subsistencia y que dependían temporalmente de las haciendas.

Estos agricultores migratorios arrendaban partes considerables de las haciendas, pues ellos no estaban sujetos a las propiedades a la manera de los siervos feudales. (Browning,1987). Fueron posiblemente ellos, los "arrendatarios" quienes al no tener otra forma de pago cancelaban sus obligaciones hacia el hacendado con un porcentaje de su producción, convirtiéndose así en los primeros aparceros y seguramente medianeros en aparecer en la región.

Gutiérrez menciona que en varias propiedades situadas en los alrededores de Chalatenango tenían grandes poblaciones de

aparceros ladinos, que se les solía denominar hacienda de ladinos⁴.

En Honduras la colonización de la jurisdicción de Tegucigalpa comenzó en la segunda mitad del siglo XVII con el desarrollo de la explotación minera de la plata. Según Newson a mediados del XVII habían varias haciendas ya establecidas y es hacia finales de siglo que se dio una expansión hacia el sur y el este, a los valles del Yegüare, Jamastrán y Cuscateca⁵.

Esta expansión y la correspondiente alienación de tierras afecto severamente a la población indígena, lo que obligó a muchos a buscar empleo como trabajadores asalariados. (Newson, 1992).

Pero el desarrollo de la agricultura y La Hacienda se vio obstaculizado por la falta de mano de obra y capital. Newson menciona que a partir de 1549 los indígenas en Honduras dejaron de estar obligados a prestar servicios laborales a sus encomenderos, los que para asegurar la mano de obra tuvieron que instaurar El Repartimiento. Pero esta nueva institución tampoco resultó por lo que trató de motivar a los indígenas

⁴. Gutiérrez y Ulloa, A; Estado gerencial de la provincia de San Salvador. Reino de Guatemala, 1807, (San Salvador, 1962); (Extraído de Newson, 1992).

⁵. AGIIG 1530 Aguilar; sin fecha; Serrano y Sanz (1908: 468), Pineda 1594; Vásquez de Espinoza (1942: 235); (En Newson, 1992).

con formas coercitivas para que trabajasen como peones, lo que derivó en el trabajo libre hacia finales del siglo XVIII.

Aun así los hacendados no podían atraer la mano de obra indígena a causa de su incapacidad de pagar buenos salarios debido a la rentabilidad limitada de sus empresas (Newson, 1992).

La historia describe a los hacendados de Honduras como pobres, sobre todo los productores de añil quienes llegaron a depender de los comerciantes para la obtención de créditos, cuyos pagos lo hacían en productos (Newson, 1992).

A causa de esto los indígenas no recibían remuneración alguna o solo la mitad de lo que les correspondía, además a pesar de que los indígenas debían recibir su paga en efectivo e individualmente, con frecuencia se les pagaba con productos. (Newson, 1992). Por lo que se podría suponer que esos bienes correspondían a una parte de la cosecha que los peones sacaban de las haciendas. Es decir que a ellos les pagaban con un porcentaje de su propia producción el derecho de explotación, no exactamente de su tierra, sino más bien de su mano de obra.

En términos específicos podemos ver que la aparcería, y probablemente la medianería, se presentaron en la zona central

de Honduras entre fines del siglo XVII e inicios del XVIII como una respuesta a la necesidad que tenían los indígenas o los hacendados de ciertos factores de producción, particularmente la tierra y la mano de obra. Esta relación de sociedad estuvo muy vinculada a la escasez de recursos y a la necesidad de trabajo, lo que se podría describir en forma general como un vínculo continuo con la pobreza, pues quien lo tenía todo no necesitaba de la aparcería.

Esta forma de tenencia se dio de manera similar al sur de los Estados Unidos de América después de la guerra civil. En este caso las grandes plantaciones se subdividieron en pequeñas fincas arrendadas en aparcería.

Según Binswager y Elgi (1990), este fenómeno se originó cuando la mano de obra barata de la esclavitud se volvió inaccesible y los finqueros sureños se dieron cuenta de que la producción y los ingresos aumentaban cuando se subdividían y rentaban sus propiedades. De manera similar los Zamindaros en el este de la India y los terratenientes en China, Japón, Taiwan, e Irán subdividieron y rentaron sus propiedades pues este sistema permitía disminuir sus altos costos de mano de obra.

En los países subdesarrollados muchas de las fincas eran operadas por aparceros o por mano de obra alquilada, los que

en los últimos 30 años fueron siendo expulsados de estas explotaciones por reformas en las leyes de tenencia (De Janvry y Sadoulet, 1986).

Estas políticas de los gobiernos han incentivado a los grandes agricultores a mecanizar o a sembrar pastizales como forma de evitar a los aparceros destruyendo sistemáticamente las oportunidades de empleo y autoempleo de los mas pobres. (Binswager y Elgi, 1990).

A pesar de que reformas en los sistemas de grandes fincas podrían traer grandes beneficios, estas se deben de hacer en forma muy cautelosa pues imposiciones suelen traer consigo resultados contraproducentes, los que pueden derivar en la reducción del bienestar de los aparceros.

Para concluir Hayami (Binswager y Elgin, 1990) hace énfasis en la abolición explícita de todas las limitaciones a la tenencia en aparcería, afirmando que en América Latina la abolición de estas traería grandes beneficios al autoempleo en la agricultura.

C. LA MEDIANIA COMO MODELO ECONOMICO:

La medianía ha sido analizada dentro lo que se conoce como la nueva economía pues esta a pesar de desafiar todos los

principios económicos neoclásicos sigue presente en nuestros días y lo viene estando desde hace miles de años.

1. CARACTERÍSTICAS:

Según Binswanger (1989) la aparcería es un arreglo o institución dentro el mercado de la mano de obra que se ha ido manteniendo persistente en los países subdesarrollados a través del tiempo.

Rosenzweig (1991) menciona que este contrato es visto como un compromiso que implica un menor riesgo y un mayor incentivo a un costo inferior.

Aparentemente este tipo de contrato es económicamente ineficiente, pues el productor recibe un beneficio inferior al producto marginal que genera, lo que dentro de los parámetros de la economía neoclásica se vuelve una actitud irracional. Pero esta es más bien una solución racional a ciertos problemas que enfrentan las economías con mercados imperfectos de mano de obra y de seguros (Fenómeno de la Eficiencia Negativa), (Rosenzweig, 1991).

En lo que respecta al trabajo de los aparceros, Rosenzweig (1991) sugiere que estos trabajan menos y reciben solo un remuneración fraccional a su esfuerzo. Siendo su esfuerzo menor al de un trabajador que trabaja bajo un

contrato de renta fija. Esta reducción del esfuerzo se determina según la cantidad del cultivo que se vaya a compartir.

Stiglitz 1974, (en Binswanger y Rosenzweig, 1989) considera que el dueño de la tierra determina el area a trabajar en aparcería según la cantidad de insumos que se vayan a requerir.

2. CAUSAS:

Según Binswanger y Rosenzweig (1989), las principales causas de la aparcería son:

- a. La imperfección de los mercados en los países subdesarrollados.
- b. Los problemas de riesgo y la ausencia de seguros.
- c. El problema de la información asimétrica.
- d. El incentivo.
- e. Los costos de transacción.
- f. El bienestar familiar

A continuación se hará un breve análisis de cada una de las causas de este fenómeno.

- a. EL MERCADO

Como se mencionó anteriormente la aparcería es el resultado de las fallas del mercado que se presentan especialmente en los mercados de seguros, tierras y mano de obra.

La falla en el mercado de seguros se manifiesta mediante una falta de garantías que lleguen al alcance del productor campesino y en la oferta nula de una gama completa de seguros contra riesgos con los que el trabajador podría contar para evitar múltiples contingencias en el proceso productivo. Es también importante mencionar que el establecimiento de este mercado resultaría inalcanzable sin un subsidio del gobierno. (Rosenzweig, 1991).

BIBLIOTECA WILSON POPENOB
ESQUELA AGRICOLA PANAMERICANA
APARTADO 33
TEGUCIGALPA HONDURAS

Se puede mencionar como un otro mercado imperfecto el de la venta de tierras, pues la oferta es muy limitada y no satisface la demanda creciente. Este es sustituido por el mercado de alquileres, que permite la satisfacción parcial de esa demanda, pero deja, a pesar de esto, una gran presión sobre las parcelas existentes (Binswager, Rosenzweig, 1989).

Por otro lado el supuesto de un mercado de mano obra en perfecto equilibrio que es característico en la economía neoclásica tradicional deja de existir, pues este mercado esta caracterizado por un exceso permanente de oferta de mano de obra y un exceso de demanda de crédito, lo que implica la

aplicabilidad casi inadecuada de la ley de la oferta y la demanda (Rosenzweig, 1991).

Otros mercados imperfectos son el mercado de créditos y los mercados de capital, que están muy limitados a lugares donde los costos de transporte son altos y la transmisión espacial de información es costosa (Binswager y Rosenzweig, 1986).

b. EL RIESGO:

Según Cheung (Binswager y Rosenzweig, 1986) el riesgo y la aversión al riesgo son dos de las razones más importantes para la existencia de la aparcería.

Según Binswanger y Rosenzweig (1986), el enfrentar una serie de riesgos en el proceso de producción el mercado y la salud hace que los individuos se vuelvan adversos al riesgo cuando las ganancias y las pérdidas exceden los niveles normales. Esta aversión al riesgo varía de persona a persona y en un mismo individuo según su grado de bienestar que este tenga.

Deseosos de un mayor espectro de seguridad en los contratos los individuos proceden alterando su comportamiento. Esto con el propósito de reducir su exposición al riesgo y generando así una forma de autoprotección. Estos sustitutos

del seguro pueden observarse en las siguientes formas:

1. Almacenamiento de reservas alimenticias y de capital.
2. Diversificación de cultivos
3. Conservacionismo o excesivismo en el uso de insumos
4. Distribución de sus fuentes de ingresos en diferentes espacios físicos.
5. Contratación de mano de obra familiar.
6. Generación y transmisión de experiencia laboral.
7. El reforzamiento de su imagen como persona confiable, con el propósito de poder obtener crédito informal y otros beneficios.
8. Mejoramiento de los lazos sociales.

Según Binswanger y Rosenzweig (1989) la aparcería podría considerarse como un medio para evitar el riesgo, pues posee medios para compartir el riesgo, mientras que el alquiler fuerza al productor a asumir todo el riesgo. En esta forma contractual el riesgo se divide entre el dueño de la tierra y el socio en proporción a la cantidad del cultivo compartido por cada uno.

Bajo una caracterización más compleja de lo que es el riesgo se puede decir que la aparcería causa que se prevengan un uso ineficiente de recursos evitando pérdidas innecesarias.

Es por esta característica que la existencia de aparcerías se espera en zonas donde el riesgo de producción sea alto (Rosenzweig, 1991).

La probabilidad de que una familia trabaje en una forma de mitigación del riesgo como lo es la aparcería, dependerá de la variabilidad que se pueda dar sobre la ganancia de la finca y el bienestar heredado.

Con respecto a la motivación de hacer aparcería por aversión al riesgo Newberry (1975) y Reid (1976) (en Binswanger y Rosenzweig, 1989) demostraron que la aparcería no provee mayores beneficios en la participación de riesgos que los que el dueño de la tierra y un agricultor podrían obtener dividiendo una parcela de tierra en dos subparcelas, la una siendo rentada a un precio fijo R y la otra trabajada por el dueño contratando mano de obra a un salario fijo w . (Newberry y Stiglitz, 1979 p. 314).

Podemos decir en breve que la aparcería es una de las tantas formas de las que disponen un terrateniente y un pequeño agricultor para evitar el riesgo. Sin embargo es una

de las más eficientes ya que posee otra serie de características que la hacen especialmente popular y efectiva.

c. INFORMACIÓN:

Según Rosenzweig (1991) la economía tradicional ha ignorado los problemas asociados con los costos de información, lo que rompe con el equilibrio de mercado tan promovido por la teoría neoclásica.

La importante reducción de los costos de información y de producción lograda por la aparcería se convierte en una de las causas determinantes para la adopción de este tipo de contratos por terratenientes y productores independientes.

Como se mencionó anteriormente la aparcería evita los altos costos de información que implica el monitoreo del esfuerzo del trabajador. Esto es considerado por Binswager y Rosenzweig (1989) como una de las causales determinantes para la existencia de este tipo de contratos.

Muchas de las explotaciones agrícolas convencionales poseen un problema de información asimétricamente distribuida entre el terrateniente y el aparcerero o simplemente el dueño de la tierra y el socio. Esto a causa de que solo el socio sabe cuando ha trabajado y cuanto esfuerzo ha puesto en la

parcela, mientras que el dueño no puede determinar cuanto empeño puso el socio a su trabajo sin un costoso sistema de supervisión.

Como resultado se ha llegado luego de varios estudios a especificar que el fenómeno de la reducción de los costos de supervisión denominado Ineficiencia Marshalliana, se encuentra estrechamente ligado a la aparcería (Binswager y Rosenzweig, 1989). En las pequeñas explotaciones esta característica genera una mayor preferencia por la aparcería pues los individuos, evitan las actividades de supervisión que también incluyen esfuerzo.

Por otra parte la aparcería hace posible la descentralización de muchas actividades sin incurrir en costos de monitoreo, lo que constituye un gran recurso para la producción en gran escala.

Sin embargo la aparcería presenta algunos problemas de información como lo son el de la toma de decisiones y la del no establecimiento de la cantidad de trabajo que debería ser otorgada por el socio en un área y tiempo determinados (Rosenzweig, 1991).

Mientras estas condiciones se mantengan en lo que respecta a información o la situación de la transferencia de

la tierra quede donde esta. El equilibrio alcanzado por la aparcería resulta ser óptimo bajo las condiciones rurales de los países subdesarrollados. (Rosenzweig, 1988).

d. EL INCENTIVO:

Entre las formas más importantes de incentivos se encuentran la propiedad privada y los mejores ingresos que se obtienen aparentemente al trabajar en medianía.

En cuanto a la propiedad privada Rosenzweig (1991) menciona que un contrato por salario da poco incentivo, mientras que en la aparcería el incentivo promete el beneficio individual que da la propiedad privada.

También Stiglitz (1974), afirma que "... de la gama de contratos disponibles en la economía, no existe ningún contrato que el productor prefiera más que aquel en el que él mismo posea su contrato". Al mismo tiempo dice que para el terrateniente no existe ningún tipo de arrendatario que el terrateniente prefiera más que el que él mismo emplea (Binswanger y Rosenzweig, 1989).

Esto lleva a encontrar en la aparcería un equilibrio que genera la maximización del incentivo aportado por la propiedad y la participación activa en la producción.

En cuanto a los ingresos Rosenzweig (1991) menciona que para que un terrateniente acepte realizar aparcería esta tiene que ofrecer mayores ingresos que los que ofrece un alquiler de renta fija. Lo que indica que uno de los incentivos mas importantes en estos casos, es posiblemente el lucro individual.

Sin embargo la aparcería tiene problemas de incentivo desde este punto de vista, pues los aparceros no reciben todos los ingresos que les corresponden por su producción marginal. Para evitar esto los terratenientes buscaron formas de estructurar sus contratos con los aparceros de forma tal que les permita minimizar este problema.

Algunas de estas formas de minimización son el compartir los costos de los fertilizantes y semillas, supervisar muy de cerca las actividades de la finca y proveer de crédito al aparcerero.

Pero más allá de la propiedad privada y los ingresos, el hacer medianía tiene otros incentivos entre los que esta el evitar la tendencia al robo. Esta es muy común y puede ser causada por un refuerzo imperfecto sobre los derechos de propiedad, lo que se hace muy presente donde la información es costosa y asimétricamente distribuida, pues los derechos de propiedad no pueden ser robustecidos debidamente.

Pero aunque estas formas de contrato pueden reducir el problema del incentivo, no siempre lo sobreponen. Por ejemplo algunos productores no trabajan tan duro como cuando el terreno es de su entera propiedad, o cuando hay problemas de supervisión.

Efectivamente otro de los problemas de incentivo se da cuando la información es costosa y se encuentra distribuida en forma asimétrica. En estos casos se dan problemas de supervisión e incentivo. Un asalariado tiene muy poco incentivo para trabajar y no rinde al máximo si no es con una estricta supervisión de su trabajo o de su producción. Según Binswanger y Rosenzweig (1986) incentivos a su trabajo deben de ser provistos haciendo contratos de medianía o proporcionar algún porcentaje sobre la producción.

e. LOS COSTOS DE TRANSACCION:

En cuanto los costos Cheung (1968;1969 en Binswanger y Rosenzweig, 1989) menciona que los costos de transacción son disminuidos en las relaciones de aparcería, al reducirse los costos de supervisión y hacerse más eficiente el proceso del establecimiento del convenio, por lo que generan una ventaja con relación a otro tipo de contratos.

Rosenzweig (1991) afirma que los costos de producción se elevan junto con el tamaño de la parcela y que por lo general

una dotación económica es necesaria para poder realizar la aparcería a causas de sus necesidades de bueyes, insumos y capacitación administrativa.

f. EL BIENESTAR FAMILIAR COMO OTRA DE LAS CAUSAS
DE LA APARCERÍA:

Rosenzweig (1988) menciona que la aparcería dependerá también del bienestar familiar y la variabilidad del ingreso. Esta condición es particularmente importante pues según Rosenzweig (1991), las personas que forman parte de las relaciones de aparcería son las más pobres y no pueden cubrir muchos de los costos que trae consigo el riesgo del proceso productivo.

Esto es complementado por otra premisa que dice que la "extensión familiar" con gran variedad de ingresos y poco bienestar económico es la que conduce a una mayor incidencia en la aparcería y por consiguiente a un mayor grado de protección preventiva contra el riesgo.

La probabilidad de que una familia trabaje en una forma de mitigación del riesgo preventiva como la aparcería, es afectada por la variabilidad predecible que se da sobre la ganancia de la finca y el bienestar heredado. (Rosenzweig, 1988).

Si se cuestiona lo que pasaría con relación a la aparcería si el nivel de vida de los aparceros cambiara, encontraríamos la respuesta en lo que se ha venido a llamar la escala de tenencia de la tierra.

Según Binswanger y Rosenzweig (1986) la escala de tenencia de la tierra, considerada importante en los países desarrollados y subdesarrollados, describe la relación que existe entre el grado de bienestar de los individuos y la tenencia de la tierra.

La escala indica que:

- 1- Los trabajadores primero se convierten en aparceros.
- 2- Luego pasan a ser trabajadores que pagan rentas fijas.
- 3- Luego se convierten en dueños de sus propias tierras.

Esta relación puede ser utilizada como un indicador de desarrollo, mostrándonos que una gran incidencia de aparcería podría ser indicativo de una situación de muy poco bienestar económico dentro de un área determinada.

Esto también explica el hecho de que en un mismo lugar coexistan los cultivos propios, la aparcería y el alquiler

de terrenos.

Otras de las razones que se pueden usar para explicar la existencia de los tres modelos son:

1. Las diferencias en la aversión al riesgo.
2. La variedad de trabajadores de diferente calidad.
3. Las imperfecciones del mercado para otros insumos aparte de la mano de obra.

Binswanger y Rosenzweig (1989) también mencionan que la ruta más clara hacia la escala de tenencias, la diferenciación social de los trabajadores y los diferentes tipos de aparceros se da a través de la ausencia de mercados o la presencia de mercados imperfectos.

En forma complementaría Hallagan (1978); Newberry y Stiglitz (1979, p 323), (en Binswanger y Rosenzweig, 1989) han demostrado que la elección de contrato a hacer depende del tipo de trabajador y de sus habilidades. Individuos que se consideren muy productivos como trabajadores buscarán el contrato de renta fija. Mientras que individuos que se consideren improductivos por el contrario contratarán trabajadores asalariados. Aquellos que se encuentren en medio

se inclinarán por un contrato de aparcería.

3. LA ADMINISTRACION Y LA EFICIENCIA PRODUCTIVA EN LA RELACION DE MEDIANIA.

Rosenzweig (1991) menciona que los problemas de supervisión y gerencia son dos factores importantes que determinan la presencia de la aparcería. Pues esta se hace más frecuente cuando el socio es un administrador poco eficiente y el dueño un mal supervisor.

Este investigador menciona que en sociedades altamente polarizadas en lo que se refiere a la distribución de capacitación administrativa, se puede esperar una mayor cantidad de aparcería que en otras. Por lo que resulta lógico pensar que la aparcería tiene fuertes vínculos con la falta de capacitación administrativa.

Según Elgin y Binswager (1990), las pequeñas parcelas son mas eficientes que las grandes fincas por varios motivos, entre los que podemos mencionar los siguientes:

- 1.- Usan menos mano de obra alquilada y mas mano de obra familiar, lo que permite el funcionamiento en pleno de la

unidad productiva familiar, logrando así una disminución de los costos, un incremento de la eficiencia y un mejor aprovechamiento de los recursos disponibles.

2.- La mano de obra familiar da más incentivo, pues el trabajo se realiza pensando en que el bienestar de la unidad productiva familiar, es decir el suyo propio, depende del trabajo de todos.

Observando lo anterior y la historia, se hace clara la ventaja en eficiencia que posee el subdividir grandes extensiones en pequeñas explotaciones. Pero este tipo de explotaciones se dan en formas independientes y arrendatarias.

Otsuka y Hayami (1988), (en Elgin y Binswanger, 1990) muestran que a pesar de que las parcelas de los aparceros son menos eficientes económicamente que las de los trabajadores independientes las diferencias productivas no muestran diferencias significativas.

Shaban (1987), (en Binswanger y Rosenzweig, 1989) muestra como en seis poblados indúes, los insumos y la producción por acre son mayores en las parcelas propias de un productor que practica la aparcería en forma conjunta, que en las parcelas cultivadas por solo aparceros. Estas diferencias pueden explicarse porque los aparceros que también pueden producir en

forma independiente tienen la oportunidad de desviar insumos en las parcelas en medianía a sus propias parcelas.

Los ingresos también juegan una papel importante en la eficiencia de la aparcería. Según Binswanger y Rosenzweig (1986) el individuo dentro el marco teórico de los modelos aparcería enfrenta dos grupos de problemas:

El primero consiste en alcanzar altos niveles de ingreso, de consumo y de descanso. Mientras que en el segundo busca como emparejar el ingreso con el consumo sobre el tiempo para evitar riesgos y desastres y proveer reservas para el futuro.

Como vimos anteriormente el ingreso será relativo a la cantidad de esfuerzo y la cantidad de la explotación compartida. Como resultado, políticas de reformas de la tenencia de tierra o acceso a crédito a intereses más bajos no pueden mejorar los ingresos del trabajador. Solo la redistribución de la tierra, la intervención en varios mercados o el incremento de los niveles de los salarios alternativos pueden mejorar el bienestar del trabajador (Binswanger y Rosenzweig, 1989).

4. LA MEDIANIA Y EL CREDITO:

Se vio anteriormente que una de las causas de la

aparcería era la inexistencia de un mercado de créditos eficiente. Según Braverman y Gausch (1986), esto se da a causa de algunas de las siguientes razones:

- a. Debilidad de las fuerzas competitivas.
- b. Corrupción y falta de sistemas contables en las instituciones.
- c. Grandes problemas de información e incertidumbre sobre la capacidad de los prestatarios para cubrir los préstamos en el futuro.
- d. Incapacidad para poder controlar el uso efectivo de los fondos asignados.
- e. Falta de respaldo debido a arreglos de tenencia de la tierra y de derechos sobre la propiedad poco definidos.
- f. Altos costos de oportunidad sobre el capital, pues en otros sectores los intereses pueden ser mucho mayores.

Todo los factores anteriores incitan al uso extensivo de contratos de crédito con intermediarios, aparcerías y medianías.

En muchos de los casos era el terrateniente el que prestaba el dinero al aparcerero. Cuando esto ocurría, el aparcerero recibía una menor ganancia de la que hubiese obtenido

si hubiese podido acudir al mercado de créditos. Hay veces sin embargo que el préstamo del terrateniente era más conveniente que el del mercado, cuando este no poseía el respaldo suficiente ni las garantías necesarias, lo que deriva en un mayor esfuerzo del aparcerero (Rosenzweig, 1991).

5. LA MEDIANIA Y LA EDUCACION:

Ardón (1989) en un estudio titulado "La relación de medianía entre los productores de repollo en Honduras: Su incidencia en la adopción de tecnologías M.I.P." indica que el poder de decisión, el grado de riesgo en cada etapa del cultivo y la viabilidad de una tecnología son los tres elementos que determinan el interés del aparcerero o el socio por la adopción de determinadas tecnologías.

Es muy posible que la aparcería sea un eficaz instrumento de educación, pues permite la transferencia de tecnología y puede convertirse en un vehículo de capacitación administrativa, pues permite en ciertos casos el contacto del productor con individuos que posee conocimientos comerciales y gerenciales.

6. FACTORES QUE INFLUYEN EN LA MEDIANIA:

Rosenzweig (1991) indica que las mejoras en los niveles tecnológicos disminuyen el uso de la aparcería como una forma

contractual. Es decir que un la aparcería esta altamente vinculada a la tecnología. Lo que corrobora la idea de que su incidencia en un área determinada puede ser sinónimo de mercados imperfectos y poco desarrollo rural.

Lo que todavía no se ha podido determinar con precisión son cuales son las principales factores que determinan los términos contractuales de los contratos de aparcería.

7. RESULTADOS DE INVESTIGACIONES PRECEDENTES:

Este estudio esta relacionado con el realizado por Dutrénit y Oliveira (1991) en México. En este estudio se investigaron los factores de éxito y fracaso en las asociaciones en participación en el sector rural de México, los cuales se resumen en:

1. La fortaleza del proceso de concertación y grado de convencimiento de los agentes.
2. El respeto a la lógica productiva de cada agente.
3. La afinidad entre los dos grupos participantes.
4. La asunción del papel de socios por parte de un grupo, el reconocimiento mutuo de la diferente forma de negociación de cada agente y la transparencia en el manejo de los recursos.

5. La distribución de responsabilidades, asesoría externa y capacitación empresarial de los productores.
6. La transparencia en el contrato de asociación.

No se tiene conocimiento de ningún otro estudio realizado en Honduras acerca del mismo tema.

III. METODOLOGIA.

A. ETAPAS DEL ESTUDIO

El estudio abarcó las etapas que se mencionan a continuación:

1. Establecimiento de conceptos:

En esta etapa se definió que era medianía y se establecieron los criterios útiles para diferenciar los distintos tipos de medianías.

2. Determinación de las variables a estudiar.

3. Recolección de información secundaria:

Etapa en la que se realizó una investigación bibliográfica sobre el origen y las características de la medianía en forma general y en la zona de estudio.

4. Recolección de información primaria:

En esta etapa se determinó la zona de estudio así como los instrumentos metodológicos a usar en la recolección de información primaria. También se elaboraron las encuestas y los estudios de caso.

5. Métodos de análisis de la información recolectada:

En esta parte se elaboró un índice para comparar el nivel económico de los productores entrevistados, así como un análisis estadístico descriptivo y otro comparativo para las variables estudiadas, seguido finalmente por una comparación de los resultados obtenidos.

B. VARIABLES ESTUDIADAS.

A continuación se mencionarán las variables que se consideraron para el presente estudio:

Variable independiente # 1:

- Porcentaje de productores que trabajan en medianía.

Variable independiente # 2 :

- Tipo de asociaciones en medianía.

Variable dependiente # 3:

- Características socio-económicas de las personas que trabajan en medianía en la zona.

Variables independientes:

- Sexo
- Edad
- Ocupación

- Area de propiedad
- Tipo de ganado
- Tipo de material usado para la construcción de las viviendas.
- Cultivos que representan la principal fuente de ingresos.
- Area dedicada al cultivo principal.

Variable dependiente :

- Características técnicas de la forma de producción.

Variables independientes:

- Técnica de preparación del suelo.
- Tipo de semilla utilizado.
- Tipo de riego utilizado.

Variable dependiente:

- Capacitación

Variables independientes:

- Nivel de escolaridad.
- Índice de analfabetismo.
- Uso de registros.
- Acceso a información.

Variable independiente:

- Aversión al riesgo.

Variable independiente:

- Visión de futuro.

Variable dependiente #4:

- Características de las unidades productivas.

Variables independientes:

- Acceso y tipo de agua.
- Acceso y tipo de suelo.
- Cultivos sembrados
- Ganado
- Bosques

Variable dependiente # 5:

- Características de la unidad familiar.

Variables independientes:

- Tamaño de la familia.
- Estructura de la familia.
- Dedicación productiva.
- Vivienda.
- Acceso a servicios.
- Relaciones con instituciones.

Variable dependiente # 6:

- Características económicas de la unidad familiar.

Variables independientes:

- Ingreso promedio.
- Ahorro
- Inventario de bienes

Variable dependiente # 7:

- Características generales de las asociaciones en medianía.

Variables independientes:

- Grupos de edad que la conforman
- Influencia en el parentesco.
- Cercanía de la relación entre los socios.
- Influencia de la cercanía geográfica.
- Influencia de los estratificación social

Variable dependiente # 8:

- Características económicas de las asociaciones en medianía.

Variables independientes:

- Area sembrada.
- Rendimientos obtenidos por manzana.
- Insumos químicos
- Transporte
- Equipo y maquinaria.
- Mano de obra
- Precios de campo

- Ingresos
- Beneficios netos
- Aportaciones
- Tasa de Retorno Marginal
- Relación Beneficio/Costo

Variable dependiente # 9:

- Características de la producción y la comercialización en medianía en la zona de estudio.

Variables independientes:

- Epoca de siembra.
- Horas al día dedicadas a la producción en medianía.
- Años de experiencia en producir en medianía.
- Cultivos más importantes
- Precio del producto en el mercado.
- Rendimientos por manzana.
- Calidad del producto extraído.
- Formas del mercadeo del producto.

Variable dependiente # 10:

- Características de las formas contractuales de las medianías en la zona.

Variables independientes:

- Distribución de las utilidades.

- Cantidades aportadas por cada socio.
- Tiempo de duración del contrato.
- Intereses que motivaron la asociación.

Variable dependiente # 11:

- Exito de la asociación en medianía.

Variables independientes:

- Grado de exito de la asociación .
- Grado de convencimiento de las partes.
- Afinidad entre socios y productores.
- Percepción de diferencias entre socios.
- Distribución de riesgos y responsabilidades.
- Transparencia de las operaciones.

C. RECOLECCION DE INFORMACION SECUNDARIA.

Para este propósito se consultó bibliografía en la que se encontró algunos conceptos y características de la aparcería y la medianía. Pero la información sobre el origen de la medianía y su situación en la Honduras es muy escasa, por este motivo se procedió a realizar una investigación bibliográfica sobre el origen de la medianía.

Una vez revisada la información obtenida se determinó que era necesario obtener información de fuentes primarias para poder seguir adelante con el estudio.

D. RECOLECCION DE INFORMACION PRIMARIA.

Para la recolección de la información se siguieron las siguientes etapas.

1. DETERMINACION DE LA ZONA DE ESTUDIO:

Para poder hacer un estudio realista era necesario conocer cual de las cuatro zonas de las que se compone la zona de influencia del Programa de Desarrollo Rural en el valle del Zamorano era la que podía contener la muestra más representativa en cuanto a contratos de medianía.

Para tomar esta decisión se convocó a un panel en el que participaron el jefe del departamento de desarrollo rural, el jefe de la sección de extensión y un extensionista de experiencia de cada una de las tres zonas más importantes para el programa de desarrollo rural (Moroceli, Tatumbra y Güinope)

Después de la discusión, se llegó a la conclusión de que no existía una zona representativa pero que estudiando dos de ellas, Tatumbra y Güinope, se podían encontrar casos representativos de contratos en medianía.

2. DETERMINACION DE LOS INSTRUMENTOS METODOLOGICOS A

USAR:

Para determinar los instrumentos de recolección de información que se utilizaron en el estudio se buscaron aquellos

a. DETERMINACION DE LA MUESTRA:

Para determinar la cantidad muestral se utilizó el muestreo por conglomerados estratificado (Cochran, 1987). El estudio se hizo por conglomerados, para poder cumplir con los requerimientos necesarios para extrapolar los resultados a toda la población.

La estratificación se realizó en función de la facilidad de acceso a las diferentes comunidades. Se hicieron dos grupos en cada municipio, estos se dividieron en aldeas con fácil acceso y aldeas con difícil acceso.

Los conglomerados se formaron a partir de la información cartográfica de las zonas de estudio. Se dividió cada zona en aldeas. De cada zona se tomó el 20% de las aldeas en forma completamente aleatoria los que fueron respectivamente muestreadas .

Las comunidades que salieron elegidas para el muestreo fueron las de Manzaragua y Loma Verde en el municipio de Güinope y las de Linaca y el Aguacate en el municipio de Tatumbula.

En cada comunidad se realizó un muestreo simple al azar. Para esto se hizo una lista de todos los jefes de familia del pueblo, luego se extrajo una muestra con una

probabilidad del 80%, que según los estudios de Ardón (1989) sería el porcentaje de familias que en la actualidad realizan contratos de medianía.

b. ELABORACION DEL CUESTIONARIO:

La información se recolectó básicamente por medio de un cuestionario que constaba de dos partes. La primera era un grupo de preguntas que sirvieron para poder determinar algunas de las características más importantes del nivel de vida del sujeto entrevistado. Seguidas por un grupo de preguntas cuyo objetivo fue recolectar la información necesaria sobre la medianía y sus características en la zona.

El cuestionario buscó captar información específica y general por lo que fue elaborado en forma semi - estructurada. Todas sus preguntas estaban sujetas a las variables mencionadas anteriormente (ver anexo # 23).

El grado de precisión de la muestra dependió del tipo de muestreo que se realizó y de la exactitud de las respuestas que se obtuvieron. En este caso y dado el tipo de muestreo, se obtuvo una grado de confiabilidad del 95% y un grado de error del 7%. En total se elaboraron 122 encuestas para un grupo poblacional de 1092 individuos, que representan el número de habitantes que compone la población económicamente activa de los municipios de Tatumbla y Guinope en el período 1992 a

1994.

4. ELABORACION DE LOS ESTUDIOS DE CASO:

Para la elaboración del estudio de caso, se eligieron dos productores que respondieran a las características extraídas del análisis de las encuestas.

Con esta información presente los extensionistas de las zonas en las que trabaja el Departamento de Desarrollo Rural del Zamorano, permitieron identificar varios casos en las que estas especificaciones se cumplían.

De todas ellas se escogió una sola comunidad para hacer los dos estudios de casos, pues en la literatura citada, se encontró que pocas veces se pudo hacer comparaciones entre los diferentes casos de medianía, porque los datos provenían de lugares distintos y el número de variables que pueden influir en los resultados eran tantas que era difícil ver si algún resultado era producto o no de la medianía.

Para el estudio de casos el investigador fue introducido en ambas situaciones por el extensionista de la zona a los productores y la comunidad. Luego él solo fue generando un vínculo de confianza lo suficientemente estrecho, durante un período de aproximadamente dos meses, que le permitió extraer información con un alto grado de confiabilidad.

Esta información fue extraída en forma de varias encuestas a profundidad y del método de observación aplicado para confirmar los datos obtenidos.

Los estudios de caso duraron en promedio de dos a tres semanas. El procedimiento consistió en entrevistar primero al productor, es decir a quien propuso la medianía y luego al socio.

Una vez recolectada toda la información se realizó una última reunión con ambos socios para validar la información. Esto se hizo una vez en cada caso.

Luego la información recolectada fue analizada y sometida a un análisis comparativo que permitió reconocer las similitudes y las diferencias entre ambos estudios de caso.

5. METODOS DE ANALISIS DE LA INFORMACION.

Los metodos de analisis de la información fueron los siguientes:

a. ELABORACION DEL INDICE COMPARATIVO:

Para poder determinar con mayor exactitud la diferencia de recursos entre los medianeros y los no medianeros se elaboró un indice en el que a cada uno de estos indicadores se le asignó un valor relacionado al nivel económico que

representaba, dándoles valores según su importancia dentro el patrimonio y el capital requerido para su adquisición.

Para determinar los indicadores se hizo una revisión de literatura, que también ayudo a determinar cuales eran los indicadores más importantes. A estos se los ponderó dentro una escala y el resultado fue un cuestionario con respuestas categorizadas que permiten dar una puntuación a cada respuesta, para al final poder hacer comparaciones sencillas.

El rango de valores obtenido fluctuaba entre un valor mínimo de 28 y uno máximo de 64 que a su vez representaban al nivel económico más bajo y al nivel económico más alto. Es importante recalcar, el hecho que esta escala esta enmarcada dentro de un contexto de pobreza rural, pues es el que se vive en la zona.

Al estudiar los datos se encontró una media de 43.10 y una desviación estándar de 6.31 en la escala elaborada para visualizar mejor las diferencias económicas dentro de los dos grupos. Con esta información se procedió a demarcar tres estratos económicos restando y sumando la desviación estándar a la media para encontrar los limites del estrato más pobre y menos pobre respectivamente.

El primero, indicador del grupo con menores recursos, se

encontraba en la escala entre los valores de 28 y 36.8.

El segundo, indicador del grupo con recursos medios, se encontraba en la escala entre los valores de 36.9 y 49.4.

El tercer estrato, indicador del grupo con mayores recursos, se encontraba en la escala entre los valores de 49.5 y 64.

Es importante volver a mencionar que esta escala muestra una estratificación de los niveles de pobreza en los que vive la zona y que su propósito es ayudar a determinar en que estrato de la población se encuentran los productores que se dedican a la medianía.

b. ANALISIS ECONOMICO Y DE LA DISTRIBUCION DE LAS UTILIDADES:

Para la elaboración de un análisis económico preciso se utilizaron los principios del manual metodológico de evaluación económica elaborado por el CIMMYT (1988). Con esta metodología se determinaron las variables precio de campo y costos de campo a partir de las cuales se calcularon los beneficios brutos y netos de esta actividad productiva.

Una vez determinados los costos y las utilidades se determino con la misma metodología la Tasa de Retorno Marginal. Esta, como se verá más adelante es un indicador que permite determinar si una cierta recomendación agronómica

puede ser adoptada o no por los pequeños productores, considerando su rentabilidad.

En este caso se utilizó la TRM no para una recomendación agronómica pero para una forma de contrato diferente, es decir para determinar si los pequeños productores estarían de acuerdo en producir bajo un tipo de específico medianía .

Por consiguiente una de las limitaciones que poseen las recomendaciones que se generaron en este estudio con la TRM es que esta no es el instrumento más adecuado para generar este tipo de conclusiones, pues no considera muchas de las ventajas económicas que generan las asociaciones en medianía ni los factores sociales que en ella se generan.

Pero sin embargo es un paso adelante en la determinación de pautas que permiten ver cuan ventajosa podría ser la adopción de este tipo de contratos en la zona.

Otro de los instrumentos utilizados para determinar la rentabilidad de las producciones en medianía fue la relación beneficio / costo, la que se utilizó por su sencillez y porque el tiempo en el que se realizo el estudio no permitió la obtención de la información necesaria para la elaboración de un análisis financiero más profundo.

c. ANALISIS ESTADISTICO DESCRIPTIVO:

El proceso de medición fue un análisis estadístico descriptivo que permitió llegar a determinar las pautas generales para seguir con el estudio de casos.

En este análisis se extrajeron las frecuencias de las variables " Porcentaje de personas que practican la medianía" y " Tipos de medianías más importantes en la zona", para poder dar inicio a los estudios de casos.

Esta prueba complementada con un estudio somero de las características de los productores que hacían este tipo de asociación, permitió iniciar el proceso de elaboración de estudios de caso.

El resto de las respuestas del cuestionario se analizarón en la etapa de análisis de datos que es la que siguió a la etapa de recolección de información.

En la etapa de análisis final se determinaron las frecuencias de las variables estudiadas, las que fueron utilizadas para describir en forma general las características de los productores que practicaban la medianía y las características de esta forma de asociación en la zona.

d. ANALISIS ESTADISTICO COMPARATIVO:

Luego del análisis descriptivo todas las variables fueron sometidas a una prueba de asociación mediante tablas cruzadas, esto con el propósito de poder determinar asociaciones entre las variables.

Los niveles de asociación eran medidos con la prueba de Ji Cuadrado la que en varios casos tuvo que ser sometidas a factores de corrección por tener un reducido de numero de grados de libertad.

En el caso del estudio de la forma de aportar de cada socio en la zona se encontraron las probabilidades aportación que pueden darse. Para esto se consideraron las asociaciones más significativas y sus probabilidades de ocurrencia más importantes. Este cuadro (# 76) debe de interpretarse como la probabilidad de que una combinación de aportaciones se de en las relaciones de medianía y es útil para determinar las formas más comunes de aportación y ver si estas realmente son equitativas.

e. COMPARACION DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS.

Por último los resultados fueron relacionados en un análisis comparativo de los resultados obtenidos en los estudios de caso, el análisis estadístico y a las referencias bibliográficas con el propósito de determinar cuales eran las principales características de la medianía que se presentaban

en la zona de estudio.

IV RESULTADOS Y DISCUSION.

La investigación por medio de encuestas condujo a poder esbozar un perfil general del contrato en medianía en la zona de influencia del Zamorano, sus características y las de sus participantes.

A. PORCENTAJE DE PRODUCTORES QUE SE DEDICAN A LA MEDIANÍA EN LA ZONA.

El porcentaje de productores que trabajan en medianía en la zona es un indicador que se tomó con base en toda la población entrevistada. Los resultados se aprecian en el siguiente cuadro:

CUADRO #1; Porcentaje de productores que trabajan en medianía en la zona.

	Frecuencia	Porcentaje
Medianeros	87.96	72.10
No Medianeros	34.04	27.90
TOTAL	122.00	100.00

FUENTE: El autor, 1992.

Este cuadro muestra que el 72.10% de la población práctica la aparcería en su forma de contrato en medianía. Solo un 27.9% no lo hacen por los motivos que se indicarán a continuación.

Algunas de las razones más importantes que llevan al pequeño campesino de la zona a hacer medianía (Ver cuadro # 2) son la falta de acceso a tierra propia, los problemas de uso de la tierra, dentro los que se indican como más importantes los siguientes: El contar con poca tierra y entonces poder tener acceso a tierras ajenas, el tener parcelas demasiado alejadas de la unidad familiar, y el tener poca disponibilidad de agua de riego.

Por otro lado las razones que llevan a los otros productores a no practicar la medianía son en esencia los siguientes: El poder evitar problemas y esfuerzos, el tener poca tierra, pues ellos consideran que su tierra no es suficiente como para poder compartirla con alguien, el no tener acceso a factores de producción, el no tener la oportunidad de producir en forma conjunta, y por último el simple de hecho de no agradarles trabajar en medianía. (Ver cuadro # 3).

A partir de este momento todos los porcentajes a los que se hará referencia se enmarcarán dentro de la población de individuos que trabajan en la forma contractual de aparcería por medianía.

B. TIPOS DE MEDIANIAS QUE SE DAN EN LA ZONA:

En cuanto al tipo de socio, la relación más usada entre socios es la de productor con productor como se puede ver en el cuadro 18.

CUADRO # 18; Tipo de socio.

TIPO DE SOCIO	FRECUENCIA	%
Otro productor	79	90.8
Intermediario	2	2.3
Técnico	2	2.3
Empresa agrícola	0	0.0
Terrateniente	4	4.6
TOTAL:	87	100.0

FUENTE: El autor, 1992.

Un cambio en el tipo de socio puede causar cambios en el promedio de riesgo. Más adelante se estudiarán en detalle la relaciones de sociedad entre productores, las sociedades entre técnicos y productores, y sus respectivas posiciones frente al riesgo.

C. ESTUDIOS DE CASO.

Los estudios de caso que se analizaron son dos, previamente se hará una breve descripción de la zona y las condiciones en las que se desarrollaron ambas experiencias.

1. DESCRIPCION DE LAS DOS EXPERIENCIAS:

Ambas experiencias se iniciaron en la comunidad de Las Trancas ubicada en el Distrito Central de Tegucigalpa, parte del departamento de Francisco Morazan en la zona central de Honduras.

En esta comunidad la producción de maíz, frijol y papa constituye la principal actividad económica. En la zona se dan dos estaciones. Una estación seca que empieza a mediados de enero y termina a fines de abril, y una lluviosa que se inicia a mediados de mayo y que dura hasta principios de enero del siguiente año.

La comunidad se encuentra a una altura de 1600 m.s.n.m. posee fuentes de agua potable, pero el agua no alcanza para el riego de las parcelas. El microclima predominante en el área es frío, brumoso en época de lluvias y seco en los meses de verano.

La tierra no es ejidal y todos tienen sus propiedades tituladas. La mayor parte de la tierra sin embargo esta distribuida entre tres familias, donde una de ellas posee un número significativo de manzanas.

La superficie de las parcelas cultivadas se encuentran entre una y dos manzanas de terreno, mientras que las no cultivadas alcanzan un promedio de diez manzanas aproximadamente.

La población en su mayoría es oriunda del lugar. Es muy posible que la familia Garay haya sido la primera familia en establecerse en la región, no se sabe específicamente de donde provinieron los ancestros de estos pobladores.

La historia de la comunidad menciona que después de los Garay llegaron los Andrade y que entre ellos se repartieron todas las tierras. El primer dueño de todos los terrenos de Las Trancas fue Don Valentín Garay. Sus hijos fueron heredando sus tierras, las que poco a poco se fueron subdividiendo. No todos los hijos se quedaron en la comunidad, muchos se fueron y vendieron sus tierras a nuevas familias que hoy en día son dueños de una gran parte de la comunidad.

Las distancias dentro la comunidad no son muy grandes, pues por lo general las distancias entre la unidad doméstica y la unidad productiva se encuentran entre los 200 y 400 metros en la mayoría de los casos.

La topografía de la zona es quebrada y escarpada por ser falda de montaña, pero algunos de los terrenos, se encuentran en extensas planicies.

En la comunidad hay un total de 200 habitantes, 50 de los cuales son niños, 40 jóvenes y 110 adultos.

En cuanto al acceso de información se pudo ver que la prensa escrita llega a la comunidad solo cuando uno de sus miembros viaja a Tegucigalpa. La radio por el contrario tiene mucha aceptación y los programas que más se escuchan son los informativos y los de servicio social. En la comunidad hay televisores, pero estos no se encienden muy seguido pues la falta de energía eléctrica obliga al uso de baterías de carro para poder ver de vez en cuando un programa.

Las vías de acceso están en muy buenas condiciones, esto permite que los habitantes de Las Trancas puedan llegar a la capital en un tiempo de 45 minutos a una hora según el tipo de transporte que utilicen. El tiempo promedio a los centros de comercialización más importantes es de una hora.

2. ESTUDIO DE CASO #1, MEDIANIA ENTRE DOS PEQUEÑOS AGRICULTORES.

En este estudio de caso se analizó la relación en medianía entre dos pequeños productores de la comunidad de Las Trancas.

a. ANTECEDENTES DE LA ASOCIACION

En los antecedentes se analizaran las causas que llevaron a la realización de este convenio y la experiencia previa en este tipo de actividades de ambos productores.

1) MOTIVACIÓN

La realización de este contrato en medianía fue causa de la motivación de ambos productores. El productor "A" fue motivado a proponer este convenio en ciertas ocasiones por no poseer tierras, a pesar de tener dinero suficiente como para comprar insumos.

El productor "B" por su lado posee una gran extensión de terreno, es muy amigo del productor "A" y su familia no es lo suficientemente grande como para poder trabajar todo su suelo.

2) CONOCIMIENTO DE LAS ASOCIACIONES

ANTERIORES.

Ambos productores trabajaron varias veces a medias. El productor "A" sembró ocho veces maíz y algunos otros cultivos. En general le fue bien pues nunca perdió, pero nunca aprendió mucho de sus socios porque todos tenían el mismo nivel de preparación.

Sin embargo estas asociaciones le trajeron beneficios colaterales como por ejemplo el tener acceso a los bueyes del productor "B" cada vez que los necesitaba.

Por su parte el productor "B" ya lleva muchos años trabajando a medias con varios socios, en ciertas ocasiones hasta en forma simultanea. Obteniendo casi siempre muy buenos resultados.

El productor "B" siempre fue el socio del productor "A". Es sabido que algunos otros productores cambian de socio con cierta frecuencia, pero el productor "A" nunca cambio al productor "B" porque cuando ellos producen "siempre ha salido bueno y suficiente para comer".

b. CARACTERÍSTICAS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS.

En esta parte se describirán las características de las unidades productivas desde su localización hasta la descripción de sus componentes físicos, bióticos y socio - económicos.

1) Ubicación:

Ambas unidades productivas se encuentran ubicadas en la comunidad de Las Trancas y no muy distanciadas la una de la otra como se puede apreciar en el gráfico # 3.

La unidad productiva del productor "A" esta compuesta de tres parcelas ubicadas cerca a la cumbre de la montaña de Azacualpa pero en distintos terrenos. Dos de las parcelas son propias mientras una de ellas es alquilada.

La unidad productiva del productor "B" es un solo terreno ubicado en una extensa planicie en la misma montaña. Esta planicie se encuentra ubicada un poco más abajo que los terrenos del productor "A", por lo que las temperaturas

resultan un poco menos frías.

2) COMPONENTES FISICOS:

A continuación se realizará una descripción de los componentes físicos de las unidades productivas A y B. Esto se realizará con el objetivo de determinar cuales son las condiciones en las que operan las dos unidades y como estas características afecta la relación de medianía.

a) El AGUA

RECURSO	UNIDAD A	UNIDAD B
* Sistema de Riego	No posee	No posee
* Fuentes Hídricas	Agua de la montaña y de lluvia.	Agua de la montaña y de lluvia.
* Usos de Recursos		
- Doméstico	Si usa agua de la montaña.	Si usa agua de la montaña
- Productivo	Solo agua de lluvia.	Solo agua de lluvia.
* Disponibilidad		
- Continua	El agua de la montaña.	El agua de la montaña.
- Solo Invierno	Agua de lluvia	Agua de lluvia

Se puede observar que el agua en ambas unidades productivas es escasa, pues solo alcanza para el consumo familiar. Esto es muy importante, pues ambos productores afirman que con una mayor disponibilidad de este recurso, sus rendimientos serían mucho mejores.

El agua de lluvia, que es la que usan en sus cultivos, fue un poco escasa en los dos últimos años, motivo que ambos productores consideran como la causa de las malas cosechas de obtenidas principalmente en años pasados.

b) LA TIERRA:

RECURSO	UNIDAD A	UNIDAD B
*Extensión		
- Total	2 Manzanas ⁶	20 Manzanas
- En Producción	2 Manzanas	4 Manzanas
Primera	1.5 Mz	2 Mz
Postrera	0.5 Mz	2 Mz
* Tipo de suelo	Franco Arcilloso	Franco Arcillo Arenoso.
* Grado de fertilidad	Muy bueno	Bueno
* Grado de Erosión	Bajo.	Mediano.

⁶. Una manzana equivale a 0.7 hectareas.

El productor "B" tiene dividida su tierra en un área de guamil, que le ocupa cuatro manzanas. Un área de descanso, que le ocupa media manzana. Un área de pastos naturales, que le ocupa tres manzanas. Un área de pastos cultivados (Jaragua y Calinguero), que le ocupa otras tres manzanas, para un total de 10,5 manzanas el resto del área la ocupa el ganado.

En cuanto a los recursos físicos de las unidades productivas, se puede apreciar que no existe ninguna diferencia en cuanto al uso y disposición del agua entre las dos unidades productivas. La gran diferencia se encuentra en el recurso tierra, escasa en la unidad A y abundante en la unidad B.

Es importante notar que en la unidad B la tierra no se explota en su totalidad lo que puede considerarse como un uso ineficiente de la tierra.

3) COMPONENTES BIOTICOS:

Entre los componentes bióticos estudiados están los cultivos producidos, el ganado y los bosques.

ACTIVIDADES PRODUCTIVAS	UNIDAD A	UNIDAD B
1. CULTIVOS		
1.1 Cultivos principales	Papa y maíz	Papa y maíz
1.2 Fechas de cultivo		
- Papa :	Mayo y octubre	Mayo
- Maíz :	Agosto	Agosto
1.3 Area de cultivo	2 Mz	4 Mz
1.4 Area por cultivo		
- Papa :	1.5 Mz	2 Mz
- Maíz :	0.5 Mz	2 Mz
2. GANADERIA		
2.1 Vacuno	0	16 U.A ⁷
2.1.1 Bueyes	0	2 U.A
2.2 Porcino	0	8 Unid.
2.3 Equino	0	4 U.A
2.4 Aviar	0	24 Unid.
3. BOSQUES		
3.1 Area	6 Mz	5 Mz
3.2 Uso	Leña, agua	Leña, agua
3.3 Reforestación	No	Uso de cercos vivos.

En el cuadro se puede observar que en las dos unidades productivas se cultivan los mismos productos. Sin embargo se puede apreciar que se da un uso más eficiente de la tierra en la unidad A, a pesar de que se dedica más área productiva a

⁷. U.A: Unidad Animal. Una vaca adulta o su equivalente en ganado equino o porcino. "Forrajes"; Hugues, Heath y Metcalfe. C.E.C.S.A., 1980.

estos cultivos en la unidad B. El hecho de dedicar más área exige más mano de obra e insumos que los que el productor B posee, lo que podría explicar porqué el productor B trabaja haciendo medianías.

La ganadería en la unidad A no se da, mientras que la unidad B posee una cantidad considerable de ganado hecho que muestra la brecha económica existente entre el productor A y el B.

En cuanto al uso del área de bosque esta se reparte por familias, es decir que cada familia tiene derecho y responsabilidad sobre cierta área de bosque. El área que corresponde a cada familia se determinó cuando los primeros habitantes de la comunidad colonizaron la zona y se repartieron el bosque según sus requerimientos familiares.

4) COMPONENTES SOCIO ECONOMICOS.

En esta sección se describirán los factores socio-económicos que sirvieron como marco para la relación de medianía.

A continuación se presenta un cuadro que sintetiza el marco social en el que se encontraban la unidades productivas.

COMPONENTE SOCIAL	UNIDAD A	UNIDAD B
1. TAMAÑO DE LA FAMILIA	5 miembros	6 miembros
1.1 Adultos:	5 miembros	5 miembros
1.2 Niños :	0 miembros	1 miembros
2. ESTRUCTURA DE LA FAMILIA		
2.1 Padres :	Padre(73años) Madre(60años)	Madre(68)
2.2 Hijos :	Hijo (33años) Hijo (29años) Hija (25años)	Hijo (28)
2.3 Parientes:	Ninguno	Hermano de crianza (33) Sobrino (18) Nuera (21) Nieta(2 mes)
3. DEDICACION PRODUCTIVA		
3.1 Num. miembros que trabajan:	3	4
3.1.1. Dentro unidad productiva:	3	4
3.1.2. Fuera de la unid. Prod. :	0	0
4. VIVIENDA.		
4.1. Materiales de construcción:-	Adobe. Madera.	Adobe. Madera.
4.2. Servicios:	Ninguno	Ninguno
4.3. Vías de acceso:	Buenas	Buenas
5. RELACIÓN INSTITUCIONAL.		
5.1 Proyectos presentes:	E.A.P. INDEPER	E.A.P. INDEPER

Se puede ver que se da una diferencia entre la unidad A

Se puede ver que se da una diferencia entre la unidad A y la B en el tipo de familia que constituyen. La unidad A es una familia nuclear, mientras que la unidad B constituye una familia extensa, porque los integrantes no son solamente los miembros directos.

A pesar de que la unidad B tiene un mayor número de miembros que trabajan en la unidad, esto no es suficiente para cubrir las necesidades del área productiva.

En cuanto a la vivienda se ve que ambas están construidas con los mismos materiales, y ambas poseen 3 divisiones interiores. La diferencia en la densidad de personas por vivienda es de 1.6 habitantes por habitación en la unidad A y de 2 habitantes por habitación lo que no es muy significativo.

Ninguna de las dos unidades posee servicios de luz, aguas negras y agua potable.

En cuanto a las vías de acceso estas son muy buenas, en las dos unidades, hasta la casa. Pero de la casa a las áreas productivas solo se puede acceder a pie o en bestias de carga.

COMPONENTE ECONOMICO:

COMPONENTE ECONOMICO	UNIDAD A	UNIDAD B
1.INGRESOS PROMEDIO ANUAL ⁸ :	10861.6 Lps.-	13109.2 Lps.-
2.AHORRO:	0.0 Lps.- ⁹	0.0 Lps.-
3.PATRIMONIO TOTAL:	16600.0 Lps.- ¹⁰	121650.0 Lps.-

Es clara la diferencia económica que existe entre la unidad productiva A y la unidad B. Siendo la unidad B la que posee un patrimonio mucho mayor. El ahorro a pesar de la diferencia económica existente no se da en ninguno de los dos casos. En cuanto al ingreso, se ve que la diferencia no es muy grande entre ambas unidades productivas. A pesar de que el área productiva en la unidad B es el doble del área productiva de la unidad A, lo que lleva a pensar en una ineficiencia productiva de parte de la unidad B.

Pero esta ineficiencia no es sino la que trae aparentemente el hecho de producir en medianía, pues como se puede ver en el anexo # 24, tres de cuatro cultivos son llevados en bajo esta forma contractual.

⁸.Ver anexo # 24

⁹. Los ahorros son nulos porque el dinero que sobra lo invierte en bienes o en la próxima cosecha.

¹⁰. Ver anexo # 14

5. PRACTICAS CULTURALES

A continuación se detallará las prácticas culturales realizadas en cada unidad productiva tratando de buscar si existen diferencias en el nivel de tecnología entre una unidad productiva y la otra.

PRACTICAS	UNIDAD A	UNIDAD B
1.CULTIVOS ¹¹		
1.1 Preparación de suelo:	Bueyes y azadón.	Bueyes y azadón.
1.2 Siembra:	Semilla criolla y certificada	Semilla criolla y certificada
1.3 Fertilización:	Fertilizantes químicos	Fertilizantes químicos y foliares.
1.4 Deshierba:	Manual	Manual y con herbicida.
1.5 Control de insectos:	Químico curativo	Químico curativo
1.6 Control de enfermedades:	Químico curativo	Químico curativo
1.7 Cosecha:	Bueyes y azadón	Bueyes y azadón
1.8 Almacenamiento:	Sacos y silos	Sacos y silos
2.GANADERIA ¹²	*****	*****

En cuanto al nivel técnico de ambas unidades productivas

¹¹. Se trabajó utilizando como base el cultivo de la papa, que requiere un manejo más cuidadoso que el maíz o el frijol.

¹². En este caso no se pudo realizar comparación alguna por no darse actividad ganadera en la unidad A.

se puede apreciar que no son muy diferentes.

Estas se diferencian en el uso de fertilizantes foliares y herbicidas en el caso de la unidad B, lo que muestra que la unidad B tiene una mayor facilidad de adquisición de insumos.

Un detalle muy importante que no se encuentra en el cuadro comparativa es la experiencia de los productores en cada cultivo. Según investigaciones realizadas, se pudo determinar que el productor A poseía una mayor experiencia en el cultivo de papa que el productor B, esta era la causa de que el productor A obtuviera mejores rendimientos que el productor B.

c. CARACTERIZACION DE LA ASOCIACION.

Se realizó una caracterización de la asociación para poder detectar como se manifestaron, en este caso los factores, que según la literatura son determinantes en toda relación de medianía.

1) PATRONES SOCIO-ECONOMICOS.

A continuación se detallarán los patrones socio-económicos que se dieron en la asociación de medianía.

a) EL ROL DEL COMPONENTE
GENERACIONAL.

El grupo de edad en el que se encontraban los dos productores era muy similar, pues ambos andan próximos a cumplir los treinta años. El productor A cree que la edad tiene mucho que ver con la selección del socio en una medianía.

Este productor opina que un socio debe poseer ciertas características como lo son el ser preferentemente conocido, capaz de trabajar en el campo, por lo que no debe de ser muy viejo, y ser también honrado.

Muchas veces le ha tocado trabajar en medianías con su hermano menor. En estos casos él se hace responsable por todo lo que pueda pasar en el cultivo, pues es el hermano mayor quien guía el trabajo, mientras el menor solo aprende y ejecuta las labores necesarias.

Según el productor A los jóvenes buscan asociarse primero con jóvenes y sino lo hacen con adultos o viejos. Los viejos por su parte buscan adultos, pero al no encontrarlos optan por socios más jóvenes.

La forma en la que un joven busca un socio mayor de edad es yendo a buscarlo y pidiendo la oportunidad de poder trabajar con ellos. Estos aceptan si el joven es digno de confianza y trabajador. Mientras que un viejo que pretende

asociarse con uno joven solo lo manda a llamar y le dice que van a trabajar juntos.

Parece ser que existe un patrón de cultivo que esta asociado a un cierto grupo de edad. Los viejos, según el productor A, solo siembran maíz y frutales. Mientras los jóvenes producen papa y repollo. Esto posiblemente se deba a que los primeros buscan evitar riesgos.

Es muy visible el hecho de que los adultos muy rara vez se asocien con viejos. Esto se debe, según el productor A, a que los mayores no creen en los avances de la tecnología. Ellos siempre esperan obtener buenas cosechas sembrando solo la semilla y esperando las lluvias. Pero los adultos saben que las tierras ya no están como antes y que hoy en día es necesario saber aplicar fertilizantes y otros productos químicos para obtener buenas cosechas.

En síntesis vemos que se dan en primer lugar asociaciones entre adultos, luego entre adultos y jóvenes, luego entre adultos y viejos así como de jóvenes con jóvenes y cuando no hay otras alternativas se asocian los viejos con los jóvenes.

b) PATRONES DE ASOCIACION.

En este caso el socio, el productor B, es amigo del productor A por más de 20 años. La ubicación de su casa (Ver

mapa #1), no se encuentra muy distante de la unidad productiva A.

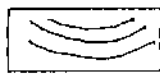
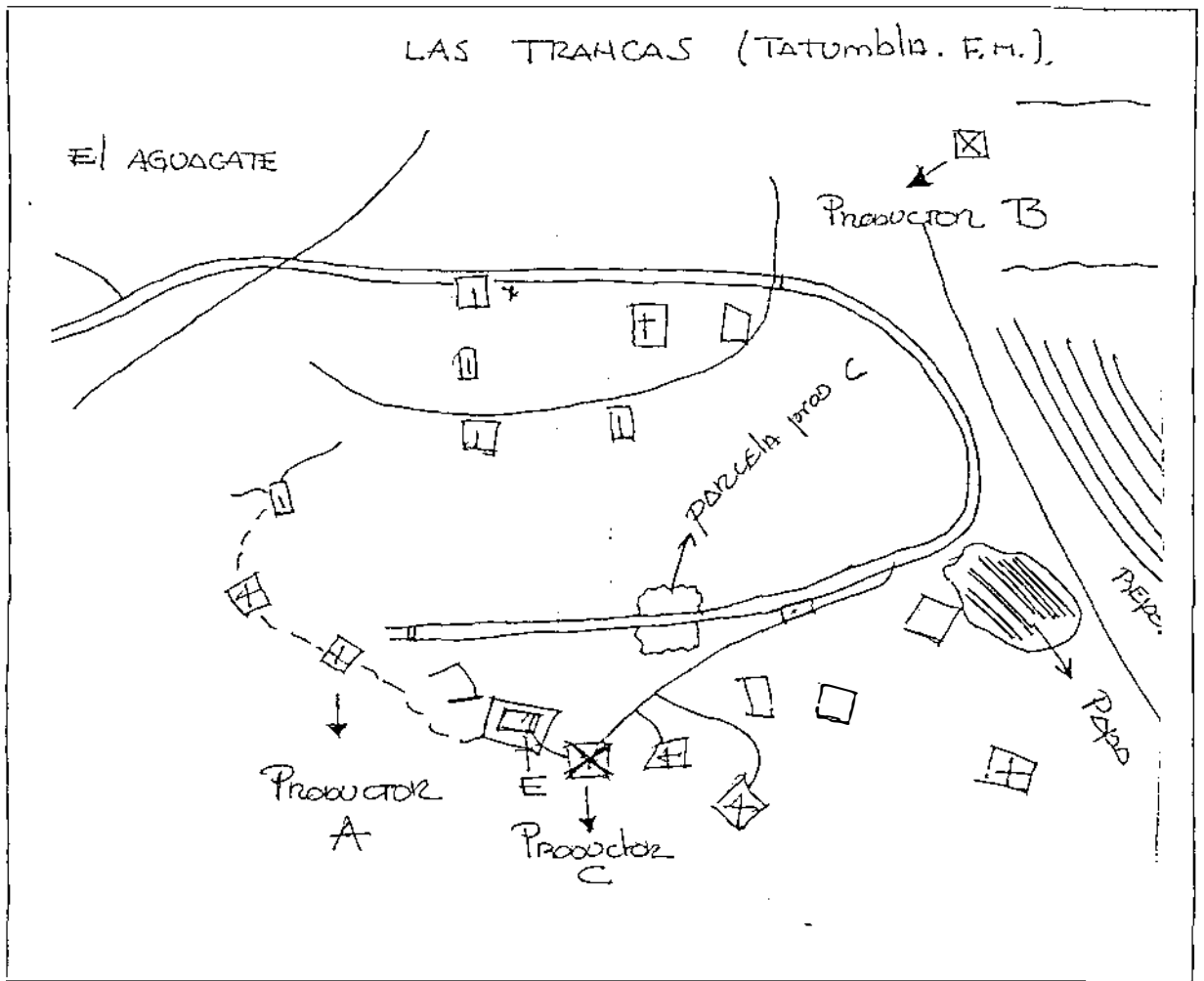
Todas las personas que viven en los alrededores de la unidad A poseen un nivel de vida similar, solo la condición económica de aquellos que viven en la unidad productiva B es una de las mejores de la zona.

El productor A vive en la casa de su padre, quien todavía es el jefe de familia. La casa, como se vio anteriormente, es de adobe con techo de teja y madera. El no posee ningún tipo de ganado y el número de manzanas de las que puede disponer al momento de la siembra no es mayor a dos.

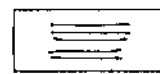
Por el otro lado tenemos al productor B quien, por el fallecimiento de su padre, heredó todas las propiedades de la familia y se convirtió en el jefe de la unidad productiva B. Su condición económica, como lo vimos anteriormente, le permite poseer ganado vacuno, equino y porcino, así como varias manzanas de tierra y de bosque para la labranza y la extracción de leña.

Esta asociación primero vincula a dos individuos sin ninguna relación de parentesco entre sí, pero con una relación de amistad muy estrecha desde ya hace mucho tiempo. Esto puede indicar que el grado de confianza existente entre ellos es muy

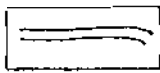
LAS TRANCAS (Tatumbia. F.M.),



Ladera



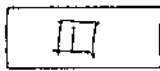
Sembradio



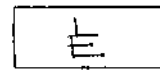
Via de acceso principal



Pulperia



Viviendas



Escuela

GRAFICA # 1:

2:

Ubicación geográfica de las unidades productivas

grande.

A pesar de que socialmente pertenecen al mismo status, porque ambos son miembros de las familias más importantes de la comunidad, el productor A no cuenta con los recursos económicos del productor B y esto en vez de ser una barrera para la asociación, se convierte en un incentivo para iniciar una relación de medianía.

El productor A opina que el sembrar a medias no es rentable si uno no se asocia con una persona que sea capaz de cubrir una parte de los costos del cultivo, que tenga la capacidad de aprender y que sepa trabajar. Menciona también que es más importante la confianza que se tenga en el futuro socio, que su grado de capacitación. No es necesario decir que el productor B cubre de sobra con todos estos "requisitos".

2. LA DISPOSICION AL RIESGO.

Hablando del riesgo ambos socios afirman que trabajar en medianía no es arriesgado encontrándose con personas comprensivas.

El riesgo según ellos depende de la persona con la que se trabaje así como del cultivo que vayan a sembrar. En cuanto a la persona, es necesario que esta sea decidida, poco avara, capaz de asimilar nuevas ideas y sobre todo que no sea

"atenido", es decir que no le deje todo el trabajo al otro socio.

En cuanto al hecho de trabajar a medias comparado con el trabajo en forma individual, ellos dicen que si pudiesen trabajar independientemente lo harían, pero la situación exige que ellos se asocien para poder seguir adelante.

En cuanto al riesgo sobre las perdidas, sí se mostraron de acuerdo en que "cuando toca perder y uno solo pierde la mitad".

3. DESCRIPCION DE LA ASOCIACION.

Como se vio anteriormente la relación de medianía entre estos dos productores se dio cuando el productor A, socio tradicional del productor B, fue a buscar al productor B para sembrar a medias una semilla de papa de excelente calidad que él poseía. El productor B como de costumbre acepto de buen grado la proposición y así se cerro un contrato de medianía en papa para ese ciclo productivo.

Es importante observar la facilidad con la que se realizó el contrato, lo que muestra el gran ahorro de tiempo y dinero que representa la medianía comparada con otros contratos que requieren tal vez demasiada formalidad.

A continuación se detallará el funcionamiento técnico y administrativo de la asociación.

a) DESCRIPCION DEL FUNCIONAMIENTO
TECNICO.

Para poder tener una visión más completa en cuanto a la parte técnica de como se manejó el cultivo en medianía se presenta en el Anexo # 9 un cuadro con todos los detalles técnicos del cultivo.

Se puede ver que no existen grandes diferencias técnicas entre la forma de manejar el cultivo a medias o en forma individual. Las más relevantes son la diferencia en la distancia entre plantas, la cual genera diferencias significativas en los rendimientos, y la mayor disponibilidad de equipo con la que cuenta parcela en medianía, lo que permite un trabajo más efectivo como en el caso de la cosecha.

Esto se debe a que no existen diferencias muy grandes entre los conocimientos técnicos de ambos socios.

b) FUNCIONAMIENTO ADMINISTRATIVO.

En el caso estudiado se encontró que sí existía una coordinación de las actividades. El productor A era el encargado de la planificación de actividades, el proponía el

cultivo y coordinaba las acciones, mientras que el productor B daba el visto bueno al proyecto. Esta forma de trabajar la tienen ya por más de 5 años.

A nivel de campo ambos trabajan por igual y participan en todas las labores que exige el cultivo. En la coordinación el productor A determinaba las necesidades de recursos y las decisiones se tomaban en forma conjunta entre los dos socios.

La planificación del productor A le permitía sembrar su propio maíz después de aporcar la papa en medianía y también empezar a sembrar repollo una vez sembrado el maíz. En resumen él controlaba y trabajaba al mismo tiempo dos o mas cultivos, evidentemente una muestra de alta capacidad administrativa.

El dinero estaba administrado por el productor A, porque él era el que llevaba los registros. Pero a pesar de llevar ciertas anotaciones acerca del cultivo, no existía ningún registro de las aportaciones de cada socio. El productor A comentaba que él se acordaba de lo que había aportado sin necesidad de anotaciones.

Sobre este tipo de actividades ninguna de las dos instituciones que se encuentran trabajando en la zona, les brindó ningún tipo de asesoría.

En cuanto a la relación entre ambos socios fue buena y las ganancias obtenidas estaban dentro del marco de sus expectativas, fue en síntesis una asociación exitosa.

4. DESCRIPCION ECONOMICA DE LA ASOCIACION

Para poder hacer una descripción adecuada de las medianías en la zona y para poder determinar con más claridad la racionalidad económica que lleva a los productores a trabajar en medianías se buscó estudiar los factores y características económicas más comunes de este tipo de contratos.

a) CALCULO DE LOS BENEFICIOS:

A continuación se procedió a estudiar la medianía en papa y determinar los beneficios obtenidos por cada productor.

Para esto se utilizó un cuadro en el que se resume el cálculo de los beneficios brutos y netos de la actividad productiva en medianía.

Los rendimientos son los obtenidos en la zona en los años de la elaboración del estudio, los costos y precios de campo fueron obtenidos con la aplicación de la metodología del CIMMYT para la formulación y evaluación económica de proyectos agropecuarios.

CALCULO DE LOS BENEFICIOS BRUTOS Y NETOS DE LA MEDIANIA ¹³			
CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO ¹⁴	TOTALlps.
1. Area sembrada:	1 Mz		
2. Rendimiento Total:	180 qq/Mz		
2.1 Papa de primera	80 qq/Mz	65.00 Lps/qq	5200.00
2.2 Papa de segunda	75 qq/Mz	40.00 Lps/qq	3000.00
2.3 Papa de tercera	25 qq/Mz	17.50 Lps/qq	437.50
3. Beneficio Bruto:.....			8637.50
4. Beneficio promedio por qq.:.....			47.98
5. Costos Totales:.....			5783.80
5.1 Costos de mano de obra:.....			820.00
5.2 Costos de insumos:.....			4172.00
5.2.1. Semilla:.....			2255.00
5.2.2. Fertilizantes:.....			1395.00
5.2.3. Insecticidas :.....			102.00
5.2.4. Fungicidas:.....			420.00
5.3 Bueyes:.....			300.00
5.4 Otros ¹⁵ :.....			491.80
6. Beneficio Neto:.....			2853.70
7. Beneficio Neto promedio por productor:.....			1426.85
8. Beneficio Neto promedio por qq:.....			15.85

¹³. Para una descripción en detalle de los costos producción del cultivo de papa en medianía y del calculo de los precios de campo, así como el de los ingresos referirse a los anexos #4, #5, #6, #7 y #8.

¹⁴. Todos los precios estan en Lempiras.

¹⁵. En Otros costos se incluye el costo de la tierra, que es de 400 Lps. por manzana. Es importante hacer notar que por lo general en las medianías entre pequeños productores no se calcula el uso de la tierra como un costo, ni una aportación.

b) Distribución de las utilidades:

En este punto se mostrará como se realizó la distribución de las utilidades en la forma real, como debería de ser según la metodología del CIMMYT¹⁶, y como se recomienda en el presente estudio, basada en las aportaciones.

Esta parte es de importancia vital, pues es en este punto en el que muchos de los problemas de las medianías se originan.

En el presente casos se dió una distribución de las utilidades basada en la división de los beneficios brutos en dos partes iguales, pero si se analiza el monto de las aportaciones de cada socio, se puede observar no son iguales, pues siempre uno aporta más que el otro.

Por este motivo es que se hace necesario el buscar una forma de distribución más justa, que permita una distribución equitativa de las utilidades percibidas en las operaciones agrícolas en medianía.

¹⁶. Perrin R.K., Winkelmann D.L., Moscardi E.R., Anderson J.R., 1976. FORMULACION DE RECOMENDACIONES A PARTIR DE DATOS AGRONOMICOS: Un manual metodológico de evaluación económica. Centro Internacional de Maíz y Trigo (CIMMYT), México D.F., IV, p 54.

DISTRIBUCION DE LAS UTILIDADES NETAS ENTRE LOS SOCIOS			
CONCEPTO	UNIDAD A (Lps)	UNIDAD B (Lps)	TOTAL (Lps)
1. Aportaciones monetarias ¹⁷ :	2580.00	1683.80	4263.80
2. Aportaciones no monet:	410.00	1110.00	1520.00
2.1 Tierra.....	0.00	400.00	400.00
2.2 Mano de Obra.....	410.00	410.00	820.00
2.3 Bueyes.....	0.00	300.00	300.00
3. Aportaciones totales:	2990.00	2793.80	5783.80
4. Beneficio bruto obtenido:			8637.50
5. Beneficio neto obtenido:			2853.70
6. Distribución práctica de los beneficios ¹⁸ :.....	1328.75	1924.95	3253.70
7. Distribución de los beneficios (CIMMYT) ¹⁹ :....	-263.25	3116.95	2853.70

¹⁷. Ver anexo # 16

¹⁸. Esta se calcula dividiendo los beneficios brutos entre dos, que es el número de socios. Los productores en el campo no consideran los costos antes de dividirse las ganancias, pero sin embargo a estas se le descuentan todos las aportaciones hechas en forma previa por cada productor. Esto constituye un problema muy grande en las medianías de la zona, pues es causa de conflictos cuando el socio que más apporto se da cuenta que no recibió lo que le correspondía. Tampoco se considera el costo del uso de la tierra como un costo, ni como una aportación.

¹⁹. La fórmula de distribución de los beneficios según el CIMMYT indica dividir el rendimiento total entre dos, luego multiplicarlo por el precio de campo del producto y a este resultado se le descuentan los costos que varían, pues se considera una estructura en la que el socio solo realiza aportaciones no monetarias, no aporta mano de obra y el medianero paga todos los costos de insumos.

En este caso se consideraron como costos que varían los insumos y la mitad de la mano de obra para el productor A. Mientras que los costos de tierra, bueyes, mitad de la mano de obra y otros fueron cargados a la unidad productiva B.

En el presente estudio se propone una forma de distribución de las utilidades según las aportaciones de cada socio, en dos modalidades: Una para las relaciones entre pequeños agricultores en la que no se toma en cuenta la tierra y la otra, como lo veremos en el siguiente estudio de caso para medianías entre pequeños agricultores y otros socios que no sean productores de la misma comunidad. En la que si se considera el costo de la tierra.

DISTRIBUCION DE LAS UTILIDADES BASADA EN LAS APORTACIONES			
CONCEPTO	UNIDAD A (Lps)	UNIDAD B (Lps)	TOTAL (Lps)
1. Beneficio Bruto:.....			8637.50
2. Aportaciones totales sin considerar el uso de la tierra:	2990.00	2393.80	
3. Aportación Total:.....			5383.80
4. Porcentaje que representan las aportaciones de la aportación total:	55.54%	44.46%	100.00%
5. Beneficios brutos distribuidos según los porcentajes:	4797.26	3840.24	8637.50
6. Beneficios netos ²⁰ :	1807.26	1446.44	3253.70

²⁰. Beneficios netos = Beneficios brutos - Aportaciones.

La diferencia que se da entre la distribución práctica de los beneficios y la distribución basada en las aportaciones es que en el primer caso solo se beneficia el dueño de la tierra de la no contabilización del uso de la tierra dentro de las aportaciones.

Mientras que en el otro caso esta diferencia se reparte entre los dos socios según el porcentaje que representen sus aportaciones en el costo total.

Esto es beneficioso para el productor que no posee el terreno pues le permite compartir los beneficios del uso de la tierra con el socio, convirtiendo a la tierra nuevamente en una especie de bien común.

c) ESTUDIO DE LA RELACION BENEFICIO
COSTO.

Con el propósito de comprobar el grado de rentabilidad de la producción en medianía, se realizó un estudio de su rentabilidad global. Pero se hizo necesario determinar si era más rentable producir sólo o producir en medianía.

Para este motivo se tomaron los datos de una parcela de papa cultivada en la unidad productiva A, en condiciones muy similares a las que se tuvieron en el cultivo a medias, para realizar la comparación se consideró el uso de la tierra como un costo (ver anexo # 1 y # 3), y se obtuvieron los siguientes resultados:

ESTUDIO DE LA RELACION BENEFICIO COSTO	
CONCEPTO	CANTIDAD EN Lps. -
1. Beneficio Bruto: ²¹	
1.1 En papa en medianía:.....	8637.50
1.2 En papa individual :.....	6718.00
2. Costos Totales.	
2.1 En papa en medianía:.....	5783.80
2.2 En papa individual:.....	4512.00
3. Relación Benficio Costo. ²²	
3.1 En papa en medianía:.....	1.493
3.2 En papa individual:.....	1.488

²¹. Los beneficios, costos y la relación beneficio costo se calcularon por manzana.

²². La relación beneficio costo se calcula dividiendo los beneficios brutos o ingresos totales entre los costos totales.

Los resultados obtenidos muestran que el beneficio bruto por manzana es mayor para el cultivo de papa en medianía que el obtenido en el cultivo de papa sembrado en forma individual. Esta diferencia es de aproximadamente 2000 Lps.- cifra que es importante dentro una unidad productiva de esta magnitud.

Los costos por manzana son también superiores en la producción de papa en medianía. Estos superan a los costos del cultivo individual por más de 1000 Lps.

Esto resulta lógico pues la cantidad de insumos a la que el productor tiene acceso en una relación de medianía es mucho más importante a la que pueda tener cuando produce en forma individual.

En cuanto a la relación beneficio / costo se puede observar que esta es, en ambos casos, similar por lo que no podría decirse en este caso que sembrar a medias resulte mucho más rentable para la unidad A.

Haciendo el mismo análisis sin considerar el costo de la tierra se obtiene el siguiente cuadro de relación beneficio - costo:

ESTUDIO DE LA RELACION BENEFICIO COSTO (Sin considerar el costo de uso de la tierra).	
CONCEPTO	CANTIDAD EN Lps.-
1. Beneficio Bruto:	
1.1 En papa en medianía:.....	8637.50
1.2 En papa individual :.....	6718.00
2. Costos Totales.	
2.1 En papa en medianía:.....	5383.80
2.2 En papa individual:.....	4112.00
3. Relación Beneficio Costo.	
3.1 En papa en medianía:.....	1.604
3.2 En papa individual:.....	1.633

En este caso se observa que la relación beneficio costo sigue siendo muy similar entre las dos formas de cultivo, resultando un poco más ventajoso en este caso el sembrar en forma individual.

d) ESTUDIO DE LA TASA DE RETORNO MARGINAL:

Para acabar el análisis y determinar si realmente tiene alguna justificación económica en cambiar de una forma de producción individual a una en medianía se realizará el estudio de la Tasa de Retorno Marginal²³.

Según el CIMMYT una Tasa de Retorno Marginal (TRM)

²³. La Tasa de Retorno Marginal es el beneficio neto marginal dividido por el costo marginal expresado en un porcentaje.

La formula es: $TRM = \frac{\text{Benef. Neto en Med.} - \text{Benef. Neto Ind.}}{\text{Costo Total en Med.} - \text{Costo Total Ind.}} \times 100$

muestra cual es el incremento de costos que se requiere para obtener un determinado incremento en los beneficios netos.

Los mismos autores indican que un agricultor cambiaría de su forma de producción tradicional por otra si la TRM de dicho cambio es mayor que la Tasa de Retorno Mínima, que esta considerada sobre el 50%. Un cambio se da con más seguridad cuando la TRM es superior al 100%.

ANALISIS DE LA TASA DE RETORNO MARGINAL ²⁴	
CONCEPTO	CANTIDAD EN Lps.-
1. Beneficio Neto.	
1.1 En papa en medianía	2853.70
1.2 En papa individual.....	2206.00
2. Costo Total.	
2.1 En papa en medianía.....	5783.80
2.2 En papa individual.....	4512.00
3. Tasa de Retorno Marginal.....	50.92%

El resultado obtenido de la TRM indica que por cada Lempira trabajado en medianía se obtendrán 50 centavos de Lempira como utilidad marginal.

Se puede concluir de estos resultados que la medianía entre dos pequeños productores, no ofrece mayores ventajas que el hecho de sembrar en forma individual. Esto puede deberse a muchas de las razones vistas en este caso, entre las que se

²⁴. Considerando el costo de la tierra.

puede mencionar el hecho de que los dos productores tiene el misma acceso a información y de que ambos utilizan el mismo nivel tecnológico.

Pero es importante recalcar que esta producción de papa nunca hubiese sido posible, sino se hubiese hecho un contrato de medianía, porque como lo vimos anteriormente, ninguno de los productores tenía los factores de producción necesarios como para producir en forma individual.

3. ESTUDIO DE CASO #2, MEDIANIA ENTRE UN TECNICO Y UN PEQUEÑO AGRICULTOR

En el presente estudio se analizará una asociación de medianía entre un técnico y un productor. Esta será luego comparada con el estudio de caso anterior para determinar las diferencias existentes.

a. ANTECEDENTES DE LA ASOCIACION

Los antecedentes de la asociación nos mostrarán cuales fueron los motivos por los cuales se inicio esta relación así como sus componentes físicos, bióticos y socio - económicos.

1) MOTIVACIÓN

En este estudio de caso la relación se inicio por iniciativa del productor C quien propuso cultivar en medianía

al técnico. Ese mismo año otros agricultores de la zona propusieron al productor C trabajar en medianía, pero este no acepto porque no tenía el capital como para cubrir los costos de los insumos. El productor C mencionó como factores que lo motivaron a realizar este convenio a la escasez de dinero y el acceso a tierras suficientes.

El comenta que todo empezó a principios de 1993, cuando tenía 1000 Lps pero por sus compromisos con el proyecto de agua de la zona no pudo trabajar la tierra hasta abril del mismo año. Todo ese período de enero en adelante se gasto los 1000 Lps en comida para la familia y a fines de abril se vio sin dinero.

Esto lo motivo a acercarse al técnico y proponerle que sembraran en medianía. El técnico acepto la propuesta y el productor pidió al nuevo socio que sus aportes fueran el fertilizante y los agroquímicos mientras que el aportaría con la tierra los bueyes y la semilla.

2) CONOCIMIENTO DE LAS ASOCIACIONES ANTERIORES.

El productor C ya había trabajado muchas veces en medianía y la gran parte de las veces le fue bien. En cada una de estas oportunidades gano un poco de experiencia, sobre todo en lo que respecta a cultivos hortícolas.

El técnico por su parte tenía también alguna experiencia en el trabajo bajo esta forma de producción, pues trabajo anteriormente con otros productores de las zona de El Paraíso y Danlí.

b. CARACTERÍSTICAS DE LAS UNIDADES

PRODUCTIVAS.

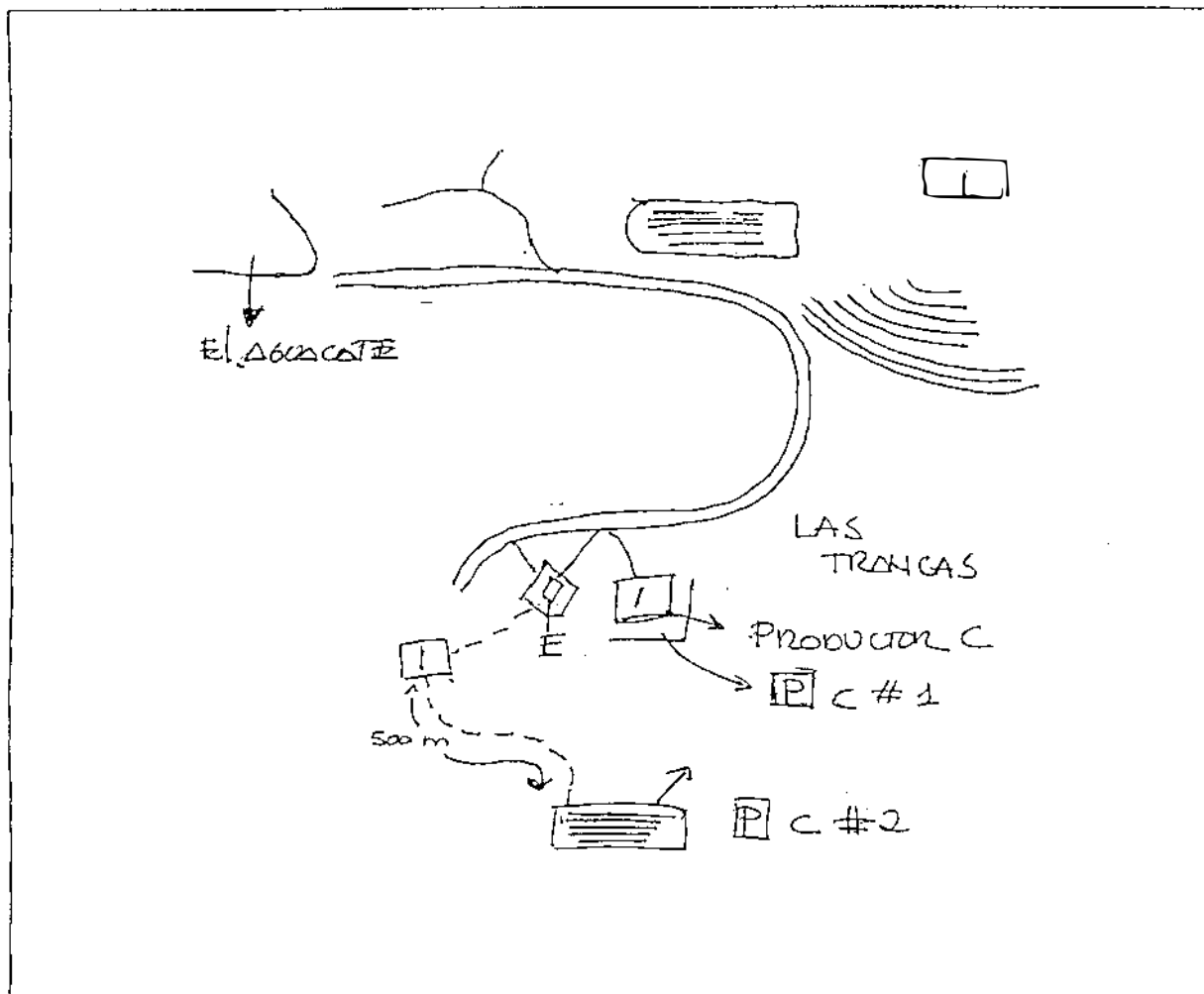
Entre las características más importantes están la ubicación de la unidad productiva en la zona.

1) Ubicación:

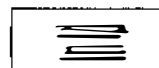
La unidad productiva C se encuentra ubicada en la comunidad de Las Trancas y no muy distanciada de las unidades productivas A y B estudiadas en el primer estudio de caso.

La unidad productiva del productor C esta compuesta de tres parcelas ubicadas una cerca a la casa y las otras a cinco minutos a pie internándose en la montaña de Azacualpa. Ambas parcelas son propias.

En este caso el técnico no posee una unidad productiva por lo que no se puede hacer una descripción de la ubicación de la misma.



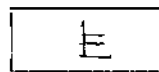
Ladera



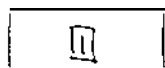
Sembradio



Vía de
acceso
principal



Escuela



Viviendas



Parcelas

GRAFICA # 3: División de las parcelas en la unidad productiva C.

2) COMPONENTES FISICOS:

A continuación se realizará una descripción de los componentes físicos de la unidad productiva C. Esto con el objetivo de determinar cuales son las condiciones en las que opera la unidad y como estas características afectan la relación de medianía.

a) El AGUA

RECURSO	UNIDAD C
AGUA.	
* Sistema de Riego	No posee
* Fuentes Hídricas	Agua de la montaña y de lluvia.
* Usos de Recursos	
- Doméstico	Si usa agua de la montaña
- Productivo	Solo agua de lluvia.
* Disponibilidad	
- Continua	El agua de la montaña.
- Solo Invierno	Agua de lluvia

Esta finca no posee agua para el riego, pero si para el uso de la familia, esta agua proviene directamente de la cima de la montaña de Azacualpa. La época de lluvia se da de mediados de mayo a principios de agosto, épocas en las cuales se aprovecha para la siembra.

b) LA TIERRA:

RECURSO	UNIDAD C
*Extensión	
- Total	3 Manzanas
- En Producción	3 Manzanas
Primera	2 Mz
Postrera	3 Mz
* Tipo de suelo	Franco Arci- lloso.
* Grado de fertilidad	Muy bueno
* Grado de Erosión	Bajo.

La unidad productiva C cuenta con tres manzanas para dedicarlas al cultivo, (ver anexo # 17). Estas se encuentran en una parte de la montaña denominada El Suyatal.

El tipo de suelo del lugar es franco arcilloso y muy fértil, pues no se encuentra degradado por la erosión y posee un capa de humus mayor a las cuatro pulgadas. El productor C menciona sin embargo, que en la parte superior de la montaña la tierra esta comenzando a erosionarse, pero esto no lo afecta mucho porque el no siembra ahí.

En cuanto a los recursos físicos con los que cuenta se puede ver que su situación no difiere mucho del de las unidades productivas A y B, estudiadas anteriormente.

El agua no es una fortaleza de la unidad productiva y sus terrenos aunque muy fértiles no tienen la gran extensión que posee unidades como la B, de las que en realidad no existen muchas en la zona. Se puede decir que el tamaño y las condiciones de la unidad C permiten catalogarla como una finca típica de la zona.

3) COMPONENTES BIOTICOS.

En esta sección se describirán las características de las actividades productivas de la unidad C en cuanto a cultivos, ganadería y uso del recurso bosque.

ACTIVIDADES PRODUCTIVAS	UNIDAD C
1. CULTIVOS	
1.1 Cultivos principales	Papa y maíz
1.2 Fechas de cultivo	
- Papa :	Mayo y octubre
- Maíz :	Agosto
1.3 Area de cultivo	3 Mz
1.4 Area por cultivo	
- Papa :	0.83 Mz
- Maíz :	2.50 Mz
2. GANADERIA	
2.1. Vacuno	2 U.A
2.1.1 Bueyes	2 U.A
2.2 Porcino	1 Unid.
2.3 Equino	3 U.A
2.4 Aviar	7 Unid.
3. BOSQUES	
3.1 Area	20 Mz
3.2 Uso	Leña, agua
3.3 Reforestación	No

Dentro los cultivos que posee actualmente el productor C están la papa y el maíz. En el año el produce dos cultivos de papa, uno en primera y otro en postrera, y un siembro de maíz. Los rendimientos promedio que obtiene en papa en forma individual son inferiores a los 200 qq por manzana.

El ganado que hay en la casa no es propiedad del productor C pues pertenecen a su padre cabeza de la unidad productiva C. El solo tiene acceso a las bestias para transportar sus productos y a los bueyes para trabajar la tierra.

La unidad productiva C tiene acceso al bosque de donde se extra leña de un área de 20 Mz. Este terreno posee una topografía accidentada y en el se encuentran una muestra casi completa de las especies arbóreas de la zona, entre las que podemos citar al pino, al roble, al nance y el encino.

Los beneficios que obtienen de estas manzanas de bosque son básicamente leña y extensiones para el pastoreo del ganado. Tampoco en este caso se hace reforestación. Por el contrario enfermedades como la bacteriosis de la papa, obligan a los productores a dejar sus viejas tierras, afectando al bosque y causando deforestación.

4) COMPONENTES SOCIO ECONOMICOS.

En esta sección se describirán los factores socio-económicos que sirvieron como marco para la relación de medianía.

EL COMPONENTE SOCIAL:

COMPONENTE SOCIAL	UNIDAD C	TECNICO
1. TAMAÑO DE LA FAMILIA	10 miembros	1 miembro
1.1 Adultos:	6 miembros	1 miembro
1.2 Niños :	4 miembros	0 miembros
2. ESTRUCTURA DE LA FAMILIA		
2.1 Padres :	Padre (48 años) Madre (45 años)	
2.2 Hijos :	Hijo (24 años) Hijo (21 años) Hijo (18 años) Hija (14 años) Hija (12 años)	Hijo (26 años)
2.3 Parientes:	Nuera (18 años) Nieta (3 años) Nieta (1 años)	
3. DEDICACION PRODUCTIVA		
3.1 Num. miembros que trabajan:	6	1
3.1.1. Dentro unidad productiva:	5	1
3.1.2. Fuera de la unid. Prod. :	1	0
4. VIVIENDA.		
4.1. Materiales de construcción:- Adobe.		- Cemento
- Madera.		- Ladrillo
4.2. Servicios:	Ninguno	Agua Luz Teléfono
4.3. Vías de acceso:	Buenas	
5. RELACIÓN INSTITUCIONAL.		
5.1 Proyectos presentes:	E.A.P. INDEPER	

Se observa la diferencia muy clara que existe entre ambos socios, en un caso hablamos de una familia típica rural y en

la otra de un caso de familia urbana, todavía unipersonal, que podría sin embargo mostrar que es posible conjuntar unidades productivas urbanas con unidades productivas rurales para trabajar en forma conjunta, disminuyendo de cierta manera el dualismo existente entre el ámbito rural y urbano.

EL COMPONENTE ECONOMICO.

COMPONENTE ECONOMICO	UNIDAD C	TECNICO
1.INGRESOS PROMEDIO ANUAL ²⁵ :	20266 Lps	39000 Lps
2.AHORRO:	500 Lps	4000 Lps
3.PATRIMONIO TOTAL	23703.50 Lps ²⁶	200000 ²⁷ Lps
INVENTARIADO:		

Se puede observar que se da una diferencia entre los ingresos anuales del técnico y los del productor C, esta diferencia es casi del doble. En cuanto a los ahorros en este caso ambos socios poseen una costumbre de ahorro lo que no ocurría en el caso anterior con los productores A y B.

²⁵.Ver anexo # 18

²⁶. Ver anexo # 19

²⁷. Este es un dato aproximado.

El productor en este caso llega a ahorrar un poco más del 2% de sus ingresos anuales, mientras que el técnico ahorra más del 10%. Esta diferencia muestra como el técnico posee una mayor capacidad de capitalización que el productor lo que se puede deber a su estado civil y al hecho de pensar en función al tipo de economía en la que el se desenvuelve.

La diferencias entre patrimonios es muy grande, sin embargo el status social que ocupa el técnico dentro de la sociedad urbana no es mayor al que ocupa el productor C en la estructura social de su comunidad.

5) DESCRIPCION GENERAL DE LA SITUACION DEL TECNICO

El técnico tiene 26 años de edad y posee el suficiente capital como para iniciar una relación de medianía. El trabaja actualmente como consultor agrícola de una ONG²⁸ en el valle de Comayagua Honduras y percibe un sueldo de 3000 Lps. mensualmente.

El técnico vive en Tegucigalpa y normalmente viaja hacia Comayagua a realizar su trabajo de asesoría. Unos meses antes de empezar a trabajar con el productor A y otros productores, le asignaron una consultoría en el departamento de El Paraíso en la comunidad de Yúscaran.

²⁸. Organización No Gubernamental.

6) PRACTICAS CULTURALES

A continuación se detallará las prácticas culturales realizadas en la unidad productiva C con el propósito de conocer el nivel tecnológico que se usa en esta.

PRACTICAS	UNIDAD B
1. CULTIVOS ²⁹	
1.1 Preparación de suelo:	Bueyes, piocha y barreta
1.2 Siembra:	Semilla criolla y certificada
1.3 Fertilización:	Fertilizantes químicos
1.4 Deshierba:	Manual
1.5 Control de insectos:	Químico curativo
1.6 Control de enfermedades:	Químico curativo
1.7 Cosecha:	Bueyes y piocha
1.8 Almacenamiento:	Sacos y silos
2. GANADERIA ³⁰	*****

Algunos datos importantes de la unidad C que no figuran en el cuadro son los siguientes:

La fertilización varia de acuerdo al cultivo. En el caso

²⁹. Se trabajó utilizando como base el cultivo de la papa, que requiere un manejo más cuidadoso que el maíz o el frijol.

³⁰. En este caso no se pudo realizar comparación alguna por no darse actividad ganadera en el caso del técnico .

del maíz el productor fertiliza a los 40 días con 18-46-0, a una dosis de 3 qq por manzana. Luego lo vuelve a fertilizar en la floración con urea en una cantidad de 5 qq/ Mz. La papa por otro lado solo la fertiliza a la siembra con 12-24-12 en una dosis de 50Lbs por cada qq de semilla.

En cuanto al manejo, el productor no reportó ningún tipo de malezas de mucha importancia, pero mencionó el daño que ocasionan los afidos a sus cultivos de papa.

La época de siembra es a mediados de enero y a mediados de junio. En el cultivo de la papa el ciclo de producción se extiende hasta los tres meses, por lo que los períodos de cosecha son a mediados de abril y septiembre.

Una vez cosechados los productos estos son almacenados en sacos, cuando es papa, y guardados en bodegas cercana a la casa. En el caso del maíz el almacenamiento se realiza en silos metálicos.

El maíz permanece en los silos hasta mediados de marzo, otros como la papa permanece en bodega mas de dos meses y aguanta sin que se deteriore, por el malathion que le aplican cuando se encuentran en los sacos y la buena aeración de la bodega.

C. CARACTERIZACION DE LA ASOCIACION.

Se hizo una caracterización de la asociación para poder detectar como se manifestaron, en este caso los factores, que según la literatura son determinantes en toda relación de medianía.

1) PATRONES SOCIO-ECONOMICOS DE LA ASOCIACION.

Las relaciones de medianía están compuestas por patrones de asociación que están vinculados a la edad de sus participantes y a sus relaciones previas.

a) EL ROL DEL COMPONENTE GENERACIONAL.

Ambos socios se encuentran en el mismo grupo de edad. El productor C de 24 años y el técnico de 26 pertenecen al grupo de los adultos.

Según comenta el productor C la edad tiene que ver en ciertos aspectos con la selección del socio, pues solo se puede trabajar con gente mayor si estos comprenden la necesidad de invertir en insumos para obtener buenas cosechas.

El tipo de socio preferentemente debe ser, según el productor C, un individuo con capacidad de cubrir los gastos necesarios para sacar adelante el cultivo, que posea algún

conocimiento agronómico, que sea honesto y trabajador. Al preguntarle si estas características pueden encontrarse en el grupo de los productores de mayor edad, el respondió que "...los viejos no se tiran al negocio, son tacaños y no gustan invertir".

A lo largo del estudio se pudo constatar que al elegir un socio los adultos deciden primero por otro adulto, en caso de no poderse buscan un joven y al en caso extremo a una persona mayor.

En cuanto al patrón de cultivo-edad que se encontró en el primer estudio de caso, el productor C dijo que el grupo de los productores de mayor edad se dedican a la siembra de maíz y frijoles, mientras que el grupo de jóvenes siembran los mismos cultivos además de papa tomate y repollo.

En síntesis se observó que efectivamente se da una diferenciación entre los grupos de jóvenes, adultos, y personas mayores en cuanto a la selección de un socio para trabajar en medianías. Siendo la asociación entre dos personas adultas la más frecuente y preferida en la zona.

b) PATRONES DE ASOCIACION.

Esta relación contractual de medianía se dio entre dos individuos sin ninguna relación de parentesco. La única

vinculación que se dio entre ellos fue la de una amistad que se desarrollo en uno pocos meses, tiempo en el que el técnico se ponía en contacto con los productores de la zona.

La cercanía de la relación entre el técnico y el productor era relativamente alta, pues este visitaba continuamente la zona y había estado conversando repetidas veces con el productor, por lo que su relación paso de estrictamente comercial a una de confianza mutua.

A pesar de que la distancia entre las casas de ambos socios es grande el hecho de estar en permanente contacto con la comunidad permitió al técnico ganarse la confianza de los habitantes de Las Trancas, especialmente del productor C. Convirtiéndose en el técnico más vinculado física y emocionalmente a la zona.

En lo que respecta a los patrones geográficos en este caso cabe destacar que la casa de unidad productiva C es la primera casa a la que se tiene acceso desde la carretera, entonces la mas cercana a la del técnico.

En este caso no se dan barreras por estrato social, pues los socios pertenecen a grupos sociales diferentes. Un punto interesante a destacar es que el técnico se vínculo con un miembro de una de las familias mas importantes en la

comunidad, caso que por lo general se repite muy seguido pues los técnicos en muy contadas ocasiones se contactan con los habitantes de menores recursos.

El productor C opina que no importa si el socio es pariente o amigo, lo mas importante es el tiempo que tiene uno de conocer a la persona, pues la relación entre socios debe ser lo mas cercana posible.

2) LA DISPOSICION AL RIESGO.

El productor C opina que el riesgo de trabajar en medianía depende de dos factores. El primero es el cultivo en el que se vaya a trabajar. Según sus experiencias trabajar con papa es una actividad rentable y relativamente segura si se la produce en un suelo sano con semilla sin agentes contaminantes.

El segundo factor es el socio y si "algo sale mal es culpa de uno, porque desde antes uno sabe si el socio es o no de fiar".

El mismo opina que trabajar a medias resulta mejor que trabajar en forma individual porque mientras uno se encarga del trabajo en el campo el socio se encarga de las compras y de preparar la comercialización del producto.

Por su parte el técnico sabe que trabajar a medias es una forma de producción rentable que le permite producir los cultivos que tiene en mente sin tener que comprar o alquilar un terreno, ni tampoco tener que pagar mano de obra.

En cuanto al riesgo de pérdida ambos afirman que si se obtienen pérdidas al final del contrato, no se ha perdido todo sino que cada uno de ellos perdió solo la mitad de lo que hubiese podido perder al trabajar en forma individual.

3) DESCRIPCION DE LA ASOCIACION.

Como se vio anteriormente la relación de medianía entre el técnico y el productor se dio cuando el productor C, fue a buscar al técnico para sembrar a medias en su terreno pues este no poseía el capital necesario como para producir en forma individual. El técnico acepto de buen grado la proposición y así se cerro un contrato de medianía en papa para ese ciclo productivo.

Nuevamente resulta importante observar la facilidad con la que se realizó el contrato y el ahorro de dinero que esto implica. Esto constituye una gran disminución de lo que son los costos de transacción, una de las causas según la literatura por la que muchos productores buscan este tipo de asociación.

A continuación se detallará el funcionamiento técnico y administrativo de la asociación.

a) FUNCIONAMIENTO TECNICO.

Para poder tener una visión más completa en cuanto a la parte técnica de como se manejó el cultivo en medianía se presenta en el Anexo # 26 un cuadro con todos los detalles técnicos del cultivo.

Es notoria la diferencia de rendimientos obtenida en el cultivo en medianía (360qq/Mz) comparada con el rendimiento obtenido por el productor C en forma individual (190qq/Mz).

Esta diferencia de rendimientos se debió sobre todo al tipo de semilla utilizada y a los conocimientos sobre manejo del cultivo de papa que posee el técnico. Que contribuyo a la relación de medianía con el uso de fertilizantes foliares y de distancias de siembra entre surcos adecuada a la época del año.

b) FUNCIONAMIENTO ADMINISTRATIVO.

En esta asociación la participación de ambos socios fue igualitaria, pues no se llegó a imponer un socio sobre el otro. Las decisiones fueron tomadas de común acuerdo y ambos contribuyeron con sus conocimientos para el buen desarrollo del cultivo.

El dinero en este caso fue administrado por el técnico, quien llevó registros de las operaciones. El también es el que planificó toda la operación, pues sus conocimientos le permiten hacer una labor mas eficiente. La planificación incluyo tipo de semilla a sembrar, distancias de siembra, manejo cultural, aplicación de fertilizantes, cosecha y almacenamiento.

Pero los aportes más valiosos del técnico fueron los contactos que tenía para conseguir insumos a precios más económicos y los que poseía en la plaza de mercado donde obtenía precios muy superiores a los que podría obtener cualquier productor de escasos recursos.

El productor C aunque solo recibió capacitación escolar hasta sexto de primaria y cursos de capacitación sobre almacenamiento de granos en silos, Manejo Integrado de Plagas, y una capacitación especial en producción y almacenamiento de papa en La Esperanza, afirma que aprende bastante al técnico..

Ambos socios en forma voluntaria dan seguimiento y supervisan continuamente el cultivo, lo que garantiza en cierta manera una buena producción.

4) DESCRIPCION ECONOMICA DE LA ASOCIACION

A continuación se procederá a analizar económicamente la

medianía en papa y determinar los beneficios obtenidos por cada productor.

a) CALCULO DE LOS BENEFICIOS.

CALCULO DE LOS BENEFICIOS BRUTOS Y NETOS DE LA MEDIANIA ³¹			
CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO ³²	TOTAL Lps
1. Area sembrada:	1/3 Mz		
2. Rendimiento Total:	120 qq/Mz		
2.1 Papa de primera	67 qq/Mz	74.50 Lps/qq	4991.50
2.2 Papa de segunda	42 qq/Mz	35.00 Lps/qq	1470.00
2.3 Papa de tercera	11 qq/Mz	17.50 Lps/qq	192.50
3. Beneficio Bruto:.....			6654.00
4. Beneficio promedio por qq:.....			55.45
5. Costos Totales:.....			3794.35
5.1 Costos de mano de obra:.....			455.00
5.2 Costos de insumos:.....			2490.60
5.2.1. Semilla:.....			1215.60
5.2.2. Fertilizantes:.....			906.00
5.2.3. Insecticidas :.....			96.00
5.2.4. Fungicidas:.....			273.00
5.3 Bueyes:.....			255.00
5.4 Otros ³³ :.....			593.75
6. Beneficio Neto:.....			2859.65
7. Beneficio Neto promedio por productor:.....			1429.82
8. Beneficio Neto promedio por qq:.....			23.83

³¹. Para una descripción en detalle de los costos producción del cultivo de papa en medianía y del calculo de los precios de campo, así como el de los ingresos referirse a los anexos #22, #23, #24 y #25.

³². Todos los precios están en Lempiras.

³³. En Otros costos se incluye el costo de la tierra, que es de 400 Lps. por manzana. Es importante hacer notar que por lo general en las medianías entre pequeños productores no se calcula el uso de la tierra como un costo, ni una aportación.

b) DISTRIBUCION DE LAS UTILIDADES.

En este punto se mostrará como se realizó la distribución de las utilidades en la forma real, como debería de ser según la metodología del CIMMYT³⁴, y como se recomienda en el presente estudio, basada en las aportaciones.

DISTRIBUCION DE LAS UTILIDADES NETAS ENTRE LOS SOCIOS			
CONCEPTO	UNIDAD C (Lps)	TECNICO (Lps)	TOTAL (Lps)
1. Aportaciones monetarias ³⁵ :	1368.21	1632.81	3001.02
2. Aportaciones no monet:	638.33	155.00	793.33
2.1 Tierra.....	83.33	0.00	83.33
2.2 Mano de Obra.....	300.00	155.00	455.00
2.3 Bueyes.....	255.00	0.00	255.00
3. Aportaciones totales:	2006.54	1787.81	3794.35
4. Beneficio bruto obtenido:			6654.00
5. Beneficio neto obtenido:			2859.65
6. Distribución práctica de los beneficios ³⁶ :.....	1320.46	1539.19	2859.65
7. Distribución de los beneficios (CIMMYT) ³⁷ :....	681.40	2178.25	2859.65

³⁴. Perrin R.K., Winkelmann D.L., Moscardi E.R., Anderson J.R., 1976. FORMULACION DE RECOMENDACIONES A PARTIR DE DATOS AGRONOMICOS: Un manual metodológico de evaluación económica. Centro Internacional de Maíz y Trigo (CIMMYT), México D.F., IV, p 54.

³⁵. Ver anexo # 29

³⁶. Esta se calcula dividiendo los beneficios brutos entre dos, que es el número de socios. Los socios en el campo en este caso si consideran los costos antes de dividirse las ganancias, es decir que estas se descuentan como aportaciones hechas en forma previa por cada socio. En este caso si se considera el costo de uso de la tierra como una aportación.

En este caso se puede observar que la división práctica de los beneficios no es muy justa pues es el técnico, quien realizó la menor aportación quien recibe mayores utilidades. Esto es una potencial causa de conflictos que podrían destruir en un futuro la relación de confianza entre los socios que es muy importante en toda relación de medianía.

Como lo vimos en el primer estudio de caso la división de los beneficios usando las pautas del CIMMYT dan resultados que favorecen en forma excesiva al socio en desmedro de las utilidades del pequeño agricultor.

A continuación se presentará el calculo de la distribución de los beneficios según las aportaciones de cada uno de los socios.

³⁷. La formula de distribución de los beneficios según el CIMMYT indica dividir el rendimiento total entre dos, luego multiplicarlo por el precio de campo del producto y a este resultado se le descuentan los costos que varían, pues se considera una estructura en la que el socio solo realiza aportaciones no monetarias, en algunos casos aporta con parte de la mano de obra, mientras que el medianero paga todos los costos de los insumos.

En este caso se consideraron como costos que varían los insumos y la mano de obra que apporto para el técnico. Mientras que los costos de tierra, bueyes, mitad de la mano de obra y otros fueron cargados a la unidad productiva C.

DISTRIBUCION DE LAS UTILIDADES BASADA EN LAS APORTACIONES			
CONCEPTO	UNIDAD C(Lps)	TECNICO (Lps)	TOTAL(Lps)
1. Beneficio Bruto:.....			6654.00
2. Aportaciones totales considerando el uso de la tierra:	2006.54	1787.81	
3. Aportación Total:.....			3794.35
4. Porcentaje que representan las aportaciones de la aportación total:	52.88%	47.12%	100.00%
5. Beneficios brutos distribuidos según los porcentajes:	3518.64	3135.36	6654.00
6. Beneficios netos ³⁸ :	1512.10	1347.55	2859.65

En este caso la distribución de los beneficios resulta un poco más equitativa hecho que es determinante para mantener una estrecha relación de confianza o de medianía.

Es de suma importancia destacar el hecho de que cuando se da una medianía entre pequeño agricultor y un no miembro de su comunidad se considera como aportación del productor el costo del uso de la tierra, mientras que cuando la relación se da entre dos miembros de la misma comunidad la tierra no se considera.

³⁸. Beneficios netos = Beneficios brutos - Aportaciones.

c) ESTUDIO DE LA RELACION BENEFICIO
COSTO.

Con el propósito de comprobar el grado de rentabilidad de la producción en medianía y de poder comparar los resultados obtenidos en el primer estudio de caso, se realizó nuevamente un estudio de la rentabilidad del cultivo de papa en medianía.

Para esto se tomaron de nuevo datos de una parcela de papa cultivada en la unidad productiva C, en condiciones muy similares a las que se tuvieron en el cultivo a medias, para realizar la comparación se consideró el uso de la tierra como un costo (ver anexo # 20 y # 21), y se obtuvieron los siguientes resultados:

ESTUDIO DE LA RELACION BENEFICIO COSTO	
CONCEPTO	CANTIDAD EN Lps.~
1. Beneficio Bruto ³⁹ :	
1.1 En papa en medianía:.....	19962.00
1.2 En papa individual :.....	9426.50
2. Costos Totales.	
2.1 En papa en medianía:.....	11383.05
2.2 En papa individual:.....	5585.60
3. Relación Beneficio Costo. ⁴⁰	
3.1 En papa en medianía:.....	1.753
3.2 En papa individual:.....	1.687

³⁹. Los cálculos se hicieron por manzana.

⁴⁰. La relación beneficio costo se calcula dividiendo los beneficios brutos o ingresos totales entre los costos totales.

En este caso la relación beneficio costo en medianía es superior a la relación beneficio costo del cultivo individual, lo que permitiría sustentar la posibilidad de que el hacer medianía en papa en la zona de estudio, teniendo como socio a un técnico de confianza es una actividad más rentable que la de sembrar papa en la misma región pero en forma individual.

Si comparamos el resultado obtenido en la relación beneficio costo obtenida en el calculo de la rentabilidad del estudio de caso # 1, cuando no se consideró la tierra como una aportación, con la obtenida en el estudio de caso # 2 en el cultivo de papa individual, vemos que el cultivo de papa en la zona tiene una rentabilidad aproximada del 65%

d) ESTUDIO DE LA TASA DE RETORNO

MARGINAL.

Para acabar el análisis y determinar si realmente tiene alguna justificación económica el cambiar de una forma de producción individual a una en medianía se realizará el estudio de la Tasa de Retorno Marginal de este caso y se la comparará con la del estudio de caso # 1.

ANÁLISIS DE LA TASA DE RETORNO MARGINAL	
CONCEPTO	CANTIDAD EN Lps.-
1. Beneficio Neto. ⁴¹	
1.1 En papa en medianía	8578.95
1.2 En papa individual.....	3841.94
2. Costo Total.	
2.1 En papa en medianía.....	11383.05
2.2 En papa individual.....	5545.60
3. Tasa de Retorno Marginal.....	81.14%

El resultado obtenido de la TRM indica que por cada Lempira trabajado en medianía se obtendrán 80 centavos de Lempira como utilidad marginal.

De lo anterior se puede observar que la TRM obtenida es mayor a la Tasa de Retorno Mínima que es del 50%, esto indica que si es recomendable la práctica de medianías en las condiciones del estudio de caso # 2, es decir junto a personas que tengan conocimientos técnicos más profundos que los que tiene el pequeño productor de la zona, y con la que se posea

⁴¹ Todos los cálculos se realizaron por manzana de cultivo.

un cierto grado de confianza, y así estar seguros de que la relación saldría muy posiblemente adelante.

Comparando la TRM obtenida en el primer estudio de caso se puede decir que resulta indiferente en cuanto al nivel de rentabilidad el trabajar en forma individual o a medias con algún socio que posea el mismo nivel de conocimientos técnicos y del mercado que el productor.

Sin embargo el producir a medias con un técnico o un individuo que reúna las características de este, resulta más rentable que el trabajar en forma individual. Pues se incrementan los ingresos percibidos por la unidad productiva y se da un intercambio de conocimientos que capacita al pequeño productor a producir de manera más adecuada sus cultivos en el futuro.

4. ANALISIS COMPARATIVO DE LOS ESTUDIOS DE CASO.

En esta sección se hará una comparación de los resultados encontrados en los estudios de caso para poder establecer similitudes y diferencias entre estos.

a. ANTECEDENTES DE LA ASOCIACION:

Ubicadas en la misma región, las asociaciones en medianía se dieron por dos motivos diferentes. En uno de los casos fue

por tradición, pues se constituía en la actividad principal de ambos socios durante los últimos años.

El otro caso fue motivado por la necesidad urgente de capital del productor C para poder mantener el ingreso familiar. En este caso, el productor C al verse escaso de dinero acudió al técnico como una alternativa para la generación de ingresos.

Se encontró que los factores tierra y capital son las causas principales para la formalización de contratos de medianía. Pero esta formalización tuvo una contraparte que es la que motivo a los socios a aceptar la propuesta de asociación, esta fue la posibilidad de dar un mayor uso a sus terrenos en el caso del productor B y de tener la oportunidad de producir hortalizas, como forma de ingreso alternativo, sin tener que incurrir en gastos de tierra y mano de obra, en el caso del técnico.

El productor A y el C tenían ya experiencias previas en trabajos en medianía. Esto les permitió desarrollar una relación muy estrecha con sus socios y obtener buenos resultados como consecuencia de una buena asociación.

El intercambio de información en ambos casos fue muy amplio, pero las consecuencias fueron más productivas en el

caso de la asociación entre el técnico y el productor C, pues este último incrementó sus conocimientos en forma importante, mostrando con este hecho que la medianía contribuye a disminuir la dualidad tecnológica existente.

En forma de síntesis las causas de la medianía se pueden explicar en el siguiente cuadro.

Cuadro # 77; Síntesis de factores que motivan la medianía.

FACTOR	PROD/PROD	PROD/TEC
Falta de tierra.	++	+/-
Falta de capital.	+/-	++
Exceso de tierra.	+	-
Oportunidad prod.	+/-	++
Experiencia previa.	++	+
Intercambio de info.	-	++

FUENTE: El autor.

b. PATRONES DE ASOCIACION:

En estos dos casos los patrones de asociación que se dieron indican que la amistad, consecuentemente el grado de confianza entre ambos individuos, es uno de los patrones de asociación que más frecuentemente se presenta.

Se observó que este factor es la base del éxito en un

contrato de medianía. Esta confianza esta estrechamente vinculada a una cercanía geográfica entre las dos partes del contrato, es decir que el hecho de vivir cerca en la misma comunidad o región como se puede ver en el anexo # 1. Ayuda a que se genere un vínculo más estrecho entre dos individuos. Pero el hecho de vivir cerca no necesariamente implica una relación de confianza entre estos.

En ambos casos se registran ciertas diferencias en los niveles económicos de los socios comparadas a los de los productores. Pero esta diferencia económica, en vez de ser una barrera entre ambos socios, es un incentivo pues permite la mutua cooperación entre ambos con el objetivo de mejorar sus ingresos.

Siendo la confianza, la base del éxito en cualquier relación de medianía, y estando esta ligada a la familia y a al vecindario, resulta importante promover en el individuo las características que permitan ver en el a una persona confiable, hecho que le permitiría, en una situación de extrema pobreza, tener una oportunidad para salir adelante.

En el siguiente cuadro se comparan los patrones de asociación en cada estudio de caso.

Cuadro # 78; Patrones de asociación en los estudios de caso.

PATRON DE ASOCIACION	PROD/PROD	PROD/TEC
Confianza :	++	+
Cercanía geográfica :	++	+/-
Diferencias en los niveles económicos :	+	++

FUENTE: El autor.

c. EL ROL DEL COMPONENTE GENERACIONAL:

En estos dos casos los participantes reconocieron tres grupos de edad entre las personas que practican la medianía.

Estos grupos son:

- 1) El grupo de los jóvenes cuyas edades se encuentran entre los 10 y los 20 años.
- 2) El grupo de los adultos cuyas edades oscilan entre los 20 y los 50 años.
- 3) El grupo de los mayores, que son aquellos individuos cuyas edades son superiores a los 50 años.

Entre estos grupo se distinguieron cierto patrones de asociación dentro los cuales influye mucho el congeniar bien con el socio y el poseer una igualdad de condiciones. Esto implica una similitud de formas de pensamiento, lo que trae consigo una concordancia en el proceso de toma de decisiones,

mismo uso de tecnologías y formas de producción.

La habilidad física para la realización del trabajo es una de las características consideradas en la elección del socio, así como el grado de responsabilidad.

Teniendo en cuenta esto se pudo distinguir un patrón de preferencias de asociación. En los dos casos estudiados ambos socio pertenecían al grupo de edad de los adultos y esta resulta una condición representativa pues se observó el siguiente patrón de asociación preferencial:

Cuadro # 79; Asociación preferencial por grupos de edad.

GRUPO DE EDAD	ADULTOS	JOVENES	MAYORES
ADULTOS	+++	+	--
JOVENES	+	++	-
MAYORES	- -	-	+

FUENTE: El autor.

En este los adultos se asocian preferentemente con adultos, luego los adultos se asocian con jóvenes y en casos extremos se asocian con mayores.

De donde deriva el hecho que la gran mayoría de las asociaciones se den entre individuos pertenecientes al grupo

de los adultos.

Otro de los patrones que se pudo identificar fue el del tipo de cultivo sembrado por dos de los más importantes grupo de edad. En ambos casos se describe que los cultivos de frijol, maíz y algunos frutales están muy vinculados al grupo de los mayores, mientras que los cultivos hortícolas, entre los que podemos citar a la cebolla y a la papa están asociados al grupo de los adultos. Es muy posible que este hecho se deba a la tradición productiva de estos agricultores o a su grado de aversión al riesgo.

En síntesis se puede ver que en ambos estudios de caso se reconoció que la edad era considerada al elegir un socio para trabajar en medianía.

d. CARACTERIZACION DE LAS ASOCIACIONES.

Dentro las características de la asociación las aportaciones de cada socio resultan determinantes. Se registró en el transcurso de los estudios que existen patrones de aportación preestablecidos que permiten una supuesta repartición de los costos parcialmente equitativa determinados por los mismos productores de la zona.

La mayoría se refieren a las asociaciones de medianía entre técnicos y productores. El resto de las aportaciones

varían según la disponibilidad de recursos de los socios, un dato interesante es que la mano de obra se constituye en un costo compartido por ambos socios.

Las aportaciones son el corazón de toda relación de medianía, pues de ellas depende el futuro y la continuidad de estas y el éxito de las relaciones que se estén realizando en el presente.

Dentro los casos estudiados se encontró que uno de ellos sí llevaba registrado todas las aportaciones realizadas por ambos socios, mientras en el otro caso las aportaciones eran dejadas en la capacidad de retención de la memoria de cada uno de los socios. De esto derivaron problemas que podrían en un futuro destruir la relación y todo los posibles beneficios que ella trae, como lo son los problemas en la repartición de utilidades.

Se observó pues que la forma de repartición de las ganancias, (los ingresos totales divididos entre dos) no era nada equitativa y que favorecían a uno de los socios en ciertas ocasiones y al otro en otras. Este problemas de contabilidad puede llegar a causar problemas de desconfianza entre las partes y el lógico deterioro de sus relaciones futuras, por lo que es determinante el poder distribuir las utilidades en forma justa entre los dos socios.

Otra de las cuestiones importantes que se llegaron a determinar en ambos estudios es la forma en la que los productores asignan el área que se va a sembrar a medias.

Según lo observado esta área depende de los siguientes factores:

- 1) El área que el productor considera como adecuada para poder trabajar bien.
- 2) El área a asignada a sus cultivos tradicionales.
- 3) Un criterio de escasez de los factores productivos, es decir producir hasta donde sus insumos se lo permitan.

Para cada uno de los factores citados anteriormente se observó que el área que un productor considera manejable por el solo depende del tipo de cultivo. En el caso del maíz el área es de una manzana, mientras que en el caso de la papa el área considerada manejable es de media manzana.

De la anterior se puede concluir que la medianía incrementa el área real de producción, por el hecho de poder trabajar áreas mayores de las que la capacidad de la producción individual lo permite, es decir que la medianía podría generar una economía de escala y por ende lograr disminuir los costos de producción.

e. EL RIESGO.

Al consultar a los productores si ellos consideraban riesgoso el producir en medianía, ellos respondieron que no lo era encontrando personas comprensivas.

En ambos casos se concluyó que el riesgo dependía en gran forma de la persona con quien el productor se vaya asociar. Si la persona es de confiar el riesgo se reduce de manera significativa. Este riesgo, según los productores lo toma uno, pues es uno quien escoge con quien se va a asociar.

Pero el riesgo no solo depende del socio, sino también del cultivo que se vaya a producir. La papa por ejemplo se constituye en cultivo seguro comparado con el repollo, por su fácil manejo, la poca incidencia de plagas y su mayor capacidad de almacenamiento, que permite buscar un precio adecuado en el mercado.

La medianía en sí, reduce los riesgos pues en caso de perdidas en la producción, el productor solo pierde la mitad de la inversión total.

f. CARACTERISTICAS DE LAS UNIDADES
PRODUCTIVAS.

En las descripciones se encontró que los productores A y

C tenían un nivel de vida muy parecido, mientras que sus socios, el productor B y el técnico pertenecían a grupos diferentes dentro de la misma sociedad.

Comparando la situación en que se encontraba los productores A y C se pudo elaborar un cuadro que sintetiza las condiciones en las que se encontraban las unidades productivas en cada uno de los estudios de caso.

Cuadro # 80; Síntesis de las características de las unidades productivas:

COMPONENTE	B	C
	PROD/PROD	PROD/TEC
Agua :	-	-
Suelos :	++	+/-
Rendimiento maíz :	+	+/-
Rendimiento papa :	++	+
Ganado :	+	+/-
Bosque :	++	+
Condición social :	+	+
Manejo :	++	+++
Patrimonio :	++	+++

FUENTE: El autor, 1992.

Las condiciones sociales y económicas en las que se encuentran es similar porque ambos viven en la misma

comunidad. Las vías de acceso son buenas todo el año, los servicios como la luz y el agua potable no llegan todavía a la comunidad. Tampoco cuentan con su propio centro de salud, pero si con su propia escuela.

En el manejo de los cultivos no se vio una diferencia significativa entre la unidad productiva C y B, solo una diferente recomendación en las dosis de fertilizante. El productor C recomienda una aplicación de fertilizante a la siembra con 12-24-12 de 50 qq/Mz, la más común en la zona, mientras que el productor B casi 80qq/Mz de 12-24-12 también a la siembra. La recomendación al parecer favorece más a este ultimo pues obtiene mejores rendimientos que el productor C.

El análisis de los socios es algo superficial pues ellos pertenecen a grupos económicos diferentes. Sus conocimientos y grado de capacitación le permiten tener acceso a ciertos factores de producción que contribuyen al buen desarrollo de las regiones agrícolas muy caracterizada por este tipo de asociación.

g. CARACTERISTICAS ECONOMICAS DE LAS DOS RELACIONES DE MEDIANIA.

Los indicadores estudiados indican que la Tasa Marginal de Retorno, es del 35.46% en el caso de comparar sembrar solo o sembrar a medias con otro productor, dato que indica que

este tipo de cambio, de sembrar solo a sembrar a medias, es poco atractivo por lo que un gran número de productores preferiría producir solo que en medianía.

Pero la Tasa Marginal de Retorno en el caso de sembrar solo comparado con otro cultivo en la misma zona aumenta hasta al 80%, dato que por el contrario indica que la alternativa de trabajar en medianía asociado con un técnico es mucho mejor que el producir en forma individual.

La relación beneficio costo en el caso del cultivo de papa llevado en forma individual es de 1.6 en ambos casos, lo que indica que por cada lempira invertida en el cultivo el productor recibe 0.60 lempira como ganancia.

Comparando la relación Beneficio Costo del cultivo en medianía entre productores con el sembrar solo, se encontró que esta era de 1.47 inferior al 1.61 anterior.

Pero la mejor alternativa la presentó la relación Beneficio Costo de la medianía entre un productor y un técnico con un resultado de 1.71, que implica una rentabilidad mayor para este tipo de convenios.

En síntesis se puede ver que:

Cuadro # 81; Síntesis de las comparaciones de la TRM y la relación beneficio costo.

CONCEPTO	PROD/PROD			PROD/TEC		
	IND	-	MED	IND	-	MED
TRM	35.46%			80.00%		
RBC	1.61		1.47	1.60		1.71

FUENTE: El autor.

De lo anterior no se puede decir que la medianía en si es una mejor opción que la de sembrar en forma individual. Esto dependerá en forma determinante de quien sea la persona con la que el productor se este asociando, y de la capacitación y recursos que este posea.

Se constató que el trabajar a medias con técnicos resulta una experiencia muy buena para el productor, pues se logra capacitar y obtener buenos ingresos al mismo tiempo. Experiencia que resulta más interesante que la simple producción individual o la producción en medianía con otros productores de la zona.

h. CARACTERISTICAS TECNICAS DE LA ASOCIACION.

Las descripciones técnicas en todos los casos muestran que la tecnología aplicada por los productores en sus cultivos individuales son las tradicionales de la zona. Es el técnico quien posee tecnologías básicamente tradicionales pero

que varían, sobre todo en el cultivo de la papa donde los datos de distancias de siembra están mejor manejados por el técnico y el uso de agroquímicos se torna mas racional, por los conocimientos que posee este último.

En el siguiente cuadro se puede observar una breve comparación técnica entre las dos asociaciones en medianía.

Cuadro # 82; Comparaciones técnicas entre los dos estudios de caso.

CONCEPTO	PROD/PROD	PROD/TEC
Preparación de suelo:	+	+
Siembra :	+	++
Fertilización :	+	++
Manejo :	+	+++
Cosecha :	+	+
Comercialización :	+	++

FUENTE: El autor.

i. FUNCIONAMIENTO ADMINISTRATIVO DE LA ASOCIACION.

El funcionamiento de la asociación en ambos casos fue un éxito. Las relaciones entre los socios fue muy buena y no se perdió la confianza mutua en ningún momento.

La administración de los recursos en ambos casos fue llevada por el socio con más experiencia en el manejo de

cuentas y grupo. En el caso de las asociaciones entre productores la planificación, la organización, fue manejada por uno de los socios pero toda decisión debía poseer un doble consentimiento. En cuanto a los costos de supervisión estos fueron pocos y muy bien repartidos entre ambos participantes.

j. OPINION DE LOS AGENTES SOBRE EL
FUNCIONAMIENTO.

En ambos casos se registro una actitud positiva hacia la medianía pues permite un mejor acceso a los factores de producción y sobre todo permite un intercambio de información y conocimientos que deriva en un incremento de los ingresos y los conocimientos en las prácticas agrícolas por parte de los pequeños productores.

D. RESULTADOS DE LA ENCUESTA:

Para poder describir en forma detallada el perfil de los productores que participan en contratos de medianía el estudio presentará los siguientes enfoques:

1. PERFIL GENERAL DE LOS PARTICIPANTES EN CONTRATOS DE
MEDIANIA.
 - a. Perfil general de los individuos entrevistados.
 - b. Perfil económico; patrimonio y fuentes de ingreso.
 - c. Perfil técnico.

d. Perfil según la escolaridad, capacitación y el acceso a información.

e. Actitud empresarial.

a. PERFIL GENERAL DE LOS INDIVIDUOS ENTREVISTADOS:

Para la elaboración de este perfil se consideraron las siguientes variables:

- 1) Sexo.
- 2) Edad.
- 3) Ocupación.

1) SEXO:

Según los resultados obtenidos la población entrevistada fue en un 72% masculina. Esta proporción se mantuvo casi igual en los casos de medianería y no medianería.

Por la similitud existente entre el porcentaje de unidades familiares que practicaban medianía y el del sexo de aquellas personas entrevistadas, se investigó la posibilidad de que el sexo este relacionado con la medianía. Los resultados obtenidos indicaron que no existe ninguna relación entre estas dos variables, (Ver cuadro # 21).

2) EDAD:

La edad promedio de los entrevistados fue de 45 años. Este promedio se mantiene igual para los medianeros y los no

medianeros. Sin embargo se encontró que los individuos más jóvenes, entre los 18 y los 20 años así como los de más edad, 70 a 80 años, están ubicados dentro del grupo de los no medianeros.

En la gráfica # 1, se puede ver que el grupo más importante es el de los medianeros que se encuentran entre los 30 y los 50 años.

A pesar de no haber una relación aparente entre esta variable y el hecho de trabajar en medianías, su comparación por medio de una tabla cruzada indicó la existencia de una asociación muy estrecha entre estas dos variables. En ellas se observa que los individuos que tenían menos de 20 años o más de 70 por lo general no participan en medianías (Ver cuadro # 22), corroborando el dato extraído anteriormente con la ayuda de un cuadro de frecuencias.

3) OCUPACIÓN:

En cuanto a la ocupación de los entrevistados el 70% son agricultores, 18.9% son amas de casa y el 11.1% restante se dedican a actividades como el comercio, la educación, y el transporte, (Ver cuadro # 23).

Separando el grupo en personas que se dedican a la medianía y personas que no (Ver cuadro # 24), encontramos que

en el primer grupo, el 66.7% se dedica a la agricultura, el 20.7% a los oficios domésticos y hay un 12.40% restante que se dedica a actividades varias.

Por su parte el grupo de personas que no hacen medianías son en un 76.5% agricultores, en un 14.7% amas de casa y tan solo un 8.82% se dedican a otras actividades.

Se puede observar claramente que los grupos de amas de casa y de personas que no se dedican exclusivamente a las actividades agrícolas son mayores, aunque el porcentaje sea bajo, en el grupo de los medianeros, lo que implica que esta actividad permite la participación, aunque sea pequeña, de individuos que componen otros sectores de la economía en la agricultura a nivel rural.

En síntesis el perfil general muestra que la medianía es una actividad realizada en su mayoría por hombres que tienen aproximadamente 45 años de edad y que se dedican a la agricultura.

Esto no es de extrañar, pues la mayoría de las actividades agrícolas, en la zona de estudio, están a cargo del jefe de familia, que por lo general es hombre y se encuentra entre los 30 y los 50 años edad.

Pero resulta interesante el saber que solo aquellos que no poseen la edad para hacerse responsables por su comportamiento, o para poder trabajar con habilidad y eficiencia en las labores del campo, son los que no trabajan en medianías.

Es decir que el ser medianero implica poseer una capacidad física suficiente como para trabajar eficientemente en el campo, una capacidad social y cultural para poder discutir y negociar de igual a igual con otras personas, el ser responsable por sus actos y el poseer una cierta experiencia en este tipo de contratos, así como conocimientos agrícolas suficientes, para desempeñar una labor correcta en la producción y venta de un producto determinado.

b. PERFIL ECONÓMICO; PATRIMONIO Y PRINCIPALES
FUENTES DE INGRESO:

El perfil económico muestra la situación de las siguientes variables:

- 1) Area de propiedad del productor.
- 2) Tipo de ganado que posee.
- 3) Tipos de material usado en la construcción de las casas.
- 4) Cultivos que representan la principal fuente de ingreso.

- 5) Area dedicada al cultivo principal.
- 6) Índice de clasificación por patrimonio económico.

A partir de estas variables se generó un índice que facilitó el relacionar la medianía y sus características con los diferentes estratos económicos de los habitantes de la zona.

1) AREA DE PROPIEDAD DEL PRODUCTOR:

El área se dividió en tres rangos uno de 0 a 4 manzanas, otro de más de 4 a 14 manzanas, y el último de más de 14 manzanas. ⁴²

Se encontró que un 74.6% de la población total poseía un área dentro el primer rango de 0 a 4 manzanas. Es decir que los medianeros tienen un acceso limitado a grandes áreas productivas, en su mayoría y esto se debe a sus pocos recursos económicos.

Dividiendo el grupo en medianeros y no medianeros (ver cuadro # 25), se observó que entre los que practicaban la medianía un 23% tenía extensiones mayores a las 4 manzanas y

⁴² Datos basados en los rangos proporcionados por Jordan en "Economía campesina; crisis, reactivación y desarrollo". IICA, 1989.

menores a las 14, mientras que los que gozaban de áreas de terreno mayores a las 14 manzanas eran el 4.6%.

Por otro lado, en el grupo de los no medianeros, tan solo un 17.6% poseían áreas entre las 4 y las 14 manzanas, y ninguno de ellos gozaban de extensiones mayores a las 14 manzanas.

Esta información indica que existe una diferencia a favor de los medianeros en cuanto a numero de manzanas ocupadas. Lo que posiblemente podría indicar, en forma muy generalizada, que los medianeros tienen un patrimonio superior al de los no medianeros, hecho que se estudiará más adelante en detalle.

2) TIPO DE GANADO:

Esta clasificación, muy general, busca determinar el tipo de ganado de mayor valor que poseen los productores en sus respectivas unidades productivas. Esto con el propósito de observar las diferencias de patrimonio entre los medianeros y los no medianeros.

En general el ganado de mayor valor que posee la población es el vacuno. Este se encuentra en el 29.5% de las unidades domésticas de la zona (ver cuadro # 26). Siguiendo el procedimiento habitual se dividió la información entre medianeros y no medianeros.

Para un análisis mas detallado se hizo una tabla comparativa.

CUADRO # 26; Tipo de ganado de mayor imp. por familias.

TIPO DE GANADO	% EN SU GRUPO		% DEL TOTAL DE LA ZONA		
	MED	NO MED	MED	NO MED	TOTAL
NINGUNO	24.1	17.6	17.2	4.9	22.1
AVIAR	24.1	20.6	17.2	5.7	22.9
PORCINO	8.0	11.8	5.7	3.3	9.0
EQUINO	18.4	8.8	13.1	3.3	16.4
VACUNO	25.3	41.2	18.0	11.5	29.5
TOTAL EN %:	100.0	100.0	71.3	28.7	100.0

FUENTE: El autor, 1992.

Se encontró que en el grupo de medianeros 25.3% de las familias consideran al ganado vacuno como el más importante que poseen. Un 24.1 % dicen que su ganado de más valor es el aviar, mientras que otro 24.1% afirma no poseer ningún tipo de ganado.

Dentro el grupo de los no medianeros 41.2% de las familias afirma que el tipo de ganado más importante que ellos poseen es el vacuno, un 20.6% dice que para ellos es el ganado aviar y un 17.6% afirma no tener ningún tipo de ganado.

De lo anterior y observando que en el grupo de los medianeros el ganado equino tiene también mucha importancia, se puede afirmar que existe una mayor diversidad de tipos de

ganado dentro de este grupo, lo que puede implicar que se encuentren personas de diferentes estratos económicos dentro la zona o que simplemente se dedican a otras actividades a parte de la cría de ganado.

Mientras que en el grupo de los no medianeros se ve una mayor concentración en lo que es ganado vacuno, lo que muestra que la mayoría se dedica a la misma actividad y que en el grupo existen más familias que pertenecen a un mismo estrato social, ejercen la misma actividad o poseen un mismo nivel económico.

De lo que podemos deducir que la medianía no es una actividad exclusiva solo para un estrato económico o solo para algún tipo de actividad productiva específica.

3) TIPO DE MATERIAL USADO PARA LA CONSTRUCCIÓN DE CASAS:

Para este análisis se determinó tres tipos de materiales que representan muy claramente el nivel de ingresos de la familia, pues como se pudo observar solo los productores más pudientes poseen el tiempo y los recursos para mejorar las condiciones de la vivienda familiar. Estos materiales son:

- a) Madera, muy asociado a los casos de bajos ingresos.
- b) Adobe, muy asociado al nivel medio y alto.

c) Ladrillo, muy escaso por lo que se asocia a las familias del altos ingresos.

En forma general se encontró que el 73% de la población poseía casas de adobe, un 18% las tenía de madera y tan solo un 9% las construyó de ladrillo.

Distribuyendo la población en grupos de medianeros y de no medianeros se observó que en el grupo de los medianeros un 16.1% casas de madera, y un 10.3% casas de ladrillo.

Por su lado en el grupo de los no medianeros se un 23.5% poseía casas de madera y el 59 % casas de ladrillo.

Se establece una clara diferencia entre medianeros y no medianeros, pues los porcentajes que están asociados a los indicadores de mayor bienestar económico se encuentran dominados por los medianeros.

En forma general se puede afirmar que existen diferencias en el patrimonio de los medianeros y los no medianeros. Lo que se observa en los indicadores de tenencia de la tierra y tipo de material usado para la vivienda.

4) EL CULTIVO PRINCIPAL:

Los resultados obtenidos indican que 73.8% de la

población entrevistada tenía como principal fuente de ingresos los cultivos de maíz y frijol. Tan solo un 23,8% se dedica a la siembra de hortalizas como actividad principal y un 2.5% depende de cultivos como la manzanilla y otros de tipo frutal, entre los que se pueden citar las moráceas y los cítricos. Las causas para esta situación serán analizadas posteriormente.

Dividiendo la población en medianeros y no medianeros, se encontró que un 51.7% en el grupo de los medianeros se dedicaba a la siembra del maíz, un 26.4% a las hortalizas y un 20.7% a la siembra del frijol.

Por otro lado, un 47.1% de los no medianeros siembran maíz, un 29.4% se dedica a la siembra de frijol y solo un 17.6% a la siembra de hortalizas.

En ambos grupos existe un porcentaje pequeño del 1.1 % en el grupo de los medianeros y del 5.9% en de los no medianeros que se dedican a la siembra de otros productos, (ver cuadro # 27).

Relacionando los tipos de cultivos con el tipo de ingresos que generan y suponiendo de que sembrar hortalizas en el área es un actividad un poco más rentable, (ver cuadro # 14) que la de sembrar maíz o frijol se observa que los medianeros tienen una mayor posibilidad de incrementar sus ingresos que

aquellos que no practican la medianía.

5) AREA SEMBRADA:

Una vez determinados los cultivos más importantes en la zona, es necesario saber que área se destina a cada cultivo para poder determinar un volumen aproximado de producción, lo que siempre repercute en el nivel de ingresos que tienen los productores.

En forma general se encontró que un 73.8% de la población siembra áreas dentro el rango de las 0 a las 4 manzanas, este grupo tiene como cultivos más importantes al maíz y al frijol. Dentro este grupo un 4.9% siembra áreas superiores a las 4 e inferiores las 10 manzanas. De esta información es posible deducir que el grupo más importante de la población posee cultivos de granos básicos y un bajo volumen de producción, es decir que tienen bajos ingresos, (ver cuadro # 28 y # 14).⁴³

Existe un segundo grupo que se dedica a la siembra de hortalizas. Un 18.9 % pertenece a este y siembra áreas que se encuentran en el rango de 0 a 2 manzanas. Solo un 2.5% de la población total siembra hortalizas en áreas superiores a las 2 manzanas e inferiores a las 6. De esto es posible concluir que solo un grupo muy reducido tiene acceso al nivel de

⁴³. Este porcentaje coincide con la proporción de la población rural en estado de extrema pobreza para 1985: fuente, IICA, FLACSO, " Centroamérica en cifras", 1991.

ingresos que generan las hortalizas en áreas superiores a las 2 manzanas. En el cuadro # 29 se puede observar que este grupo esta conformado exclusivamente por medianeros.

6) INDICE DE NIVEL ECONÓMICO:

La población se dividió de la siguiente manera en la escala de niveles económicos:

En el primer grupo, indicador del grupo de menores recursos, encontramos al 12.4% de la población.

En el segundo grupo, indicador del grupo de recursos mediano encontramos al 70.2% de la población.

En el tercer grupo, indicador del grupo de mayores recursos, encontramos al 17.4% de la población.

Dividiendo la población en medianeros y no medianeros encontramos lo siguiente:

CUADRO # 28; diferencias en el nivel económico relacionadas a la medianía.

RANGOS	FRECUENCIAS		PORCENTAJES		
	MED	NO MED	MED	NO MED	TOTAL
28.0-36.8	10	5	66.7	33.3	100.0
36.9-49.4	61	24	71.8	28.2	100.0
49.5-64.0	17	4	81.0	19.0	100.0
TOTAL:	88	33	***	***	***

FUENTE: El autor, 1992.

Los resultados indican una clara tendencia decreciente de los porcentajes de no medianeros, mientras van subiendo los rangos de nivel económico. Lo que indica que este grupo está establecido en su mayoría en los rangos del primer y segundo nivel.

Por otro lado los porcentajes de los medianeros muestran una tendencia creciente, mientras que los rangos de niveles económicos van subiendo. Esto indica que este grupo está establecido principalmente entre el segundo y tercer rango, (Ver gráfica # 2).

Por lo anterior se confirma el hecho de que los medianeros se encuentran en mejor situación económica que los no medianeros. Más adelante se estudiará si esto está ligado al hecho de trabajar en medianía o no.

En síntesis se puede decir que los medianeros trabajan áreas productivas que oscilan entre las 0 y 4 manzanas. Son dueños del mayor grupo de ganado de la zona, viven en casas hechas de adobe o ladrillo. Sus actividades productivas se concentran en la producción de hortalizas sin descuidar la siembra de maíz y frijol, tienen mejores ingresos que los no medianeros y por ende su nivel de económico es mejor.

Este mejor nivel económico puede ser causa o consecuencia

de practicar la medianía.

c. PERFIL TÉCNICO:

Para poder elaborar un perfil técnico se consideraron las siguientes variables:

- 1) Tipo de preparación del suelo.
- 2) Tipo de semilla más usualmente empleada.
- 3) Acceso a riego.

Estas variables fueron consideradas por ser su acceso más independiente a la cantidad de recursos que se disponga que en el caso del uso de los agroquímicos.

1) TIPO DE PREPARACION DE SUELOS:

Los resultados encontrados (Ver cuadro # 29) indican que de la población entrevistada ningún productor usa tractor para la preparación de sus tierras. Un 77.9% de los productores trabajan sus tierras con bueyes y el otro 22.1% lo hacen solo con azadón.

Dividiendo la población en medianeros y no medianeros encontramos que un 81.6% trabajan con bueyes mientras un 18.4% lo hace con azadón. En el grupo de los no medianeros se encontró que un 67.6% preparaban sus tierras con bueyes y un 32.4% lo hacían con azadón.

Dichos resultados muestran que el grupo que tiene un mayor acceso a una mejor tecnología de preparación de suelos es el de los medianeros, considerando al trabajo de suelo con bueyes como un adelanto en comparación con la labranza manual, mientras que la incidencia de productores que preparan sus terrenos con azadón es mayor en el grupo de los no medianeros.

2) TIPO DE SEMILLA :

El estudio muestra que un 59% de los productores entrevistados usan semillas producidas en sus propios campos, tan solo el 41% usa semillas certificadas, de las cuales 36.1% son compradas y 4.9% aportadas por socio.

Al dividir el grupo en medianeros y no medianeros se encontró que un 58,6% del primer grupo siembra con semilla no certificada y el restante 41,4% usa semilla certificada, de la que el 34.5% es comprada y el 6.9% es aportada por el socio, (ver cuadro # 30).

Por otra parte, en el grupo de los no medianeros, un 58,8% usa semilla producida en la misma finca, mientras que un 41,2% usa semilla certificada. Este último porcentaje es comprado por los productores.

Se observa que no existe una diferencia importante en cuanto al uso de semilla certificada entre medianeros y no

medianeros. Esto podría deberse a que el socio en la mayoría de los casos tiene acceso al mismo nivel de tecnología que el productor.

3) ACCESO A RIEGO:

El acceso a riego estaba restringido para más del 80% de la población. Se encontró que el 94.3% posee un rango entre 0 a 2 manzanas bajo riego. Lo que deja a un 14.3% de la población que posee riego dentro ese rango de áreas.

Un 4.9% hace uso de áreas comprendidas entre las 2 y 6 manzanas bajo riego, y tan solo un 0.8% posee más de 7 manzanas con irrigación, (ver cuadro # 31). Esto es causa de la falta de fondos de capital generalizada como para crear una infraestructura de irrigación sencilla que mejoraría la productividad de la zona.

Dividiendo el grupo en medianeros y no medianeros se encontró que dentro el primer grupo, un 92% posee entre 0 y 2 manzanas bajo riego, un 6,9% tiene más de 2 a 6 manzanas bajo riego, y tan solo un 1.1% posee más de 7 manzanas bajo riego.

Por su lado el grupo de no medianeros solo posee acceso a áreas que se encuentran entre las 0 y 2 manzanas.

De lo anterior se puede observar que los medianeros

tienen acceso a mayores áreas bajo riego que los no medianeros.

Haciendo una síntesis de los resultados en lo que respecta acceso a un mejor nivel tecnológico se observó que los medianeros poseen más posibilidades de acceso a mejores tecnologías de preparación de suelos y mayores áreas bajo riego que los no medianeros, lo que les permite obtener una mayor productividad dentro de sus unidades de trabajo. En cuanto al uso de la semilla no hay diferencias significativas entre los dos grupos.

d. PERFIL SEGUN LA ESCOLARIDAD, CAPACITACION Y EL
ACCESO A INFORMACION :

Para la elaboración de este perfil se consideraron las siguientes variables:

- 1) Nivel de escolaridad.
- 2) Índice de analfabetismo.
- 3) Uso de registros.
- 4) Acceso a información.

Estas variables fueron estudiadas únicamente dentro el grupo de los medianeros.

1) NIVEL DE ESCOLARIDAD:

En cuanto al nivel de escolaridad se encontró que el 20% de los medianeros no ingresó nunca a la escuela. Un 52,9% llegó a tercer grado y el 11,8% finalizó la primaria, (ver cuadro # 32). La investigación sobre la escolaridad se encaminó a determinar si esta influía en la relación de medianía. Se encontró que esta si tiene una alta correlación con el tipo de cultivo que se produce. Esta asociación entre estas dos variables tiene una significancia de 0.00 dentro de la distribución Ji Cuadrado con 56 grados de libertad.

Se encontró que el grupo de productores que había pasado el tercer grado en escuela sembraba en medianía preferentemente los siguientes productos:

- El 37.5% sembraban cebolla.
- El 20.8% sembraban maíz
- El 16.7% sembraba papa.

Por su parte el grupo de medianeros que no había pasado de tercer grado en la escuela, sembraban preferentemente los siguientes productos:

- El 38.3% maíz.
- El 17.0% frijol.
- El 14.9% cebolla.

De lo anterior resulta evidente el hecho de que los medianeros que pasaron el tercer año de escuela, tienen la

posibilidad de tener mejores ingresos que los que no lo hicieron, pues los cultivos que ellos manejan poseen un mejor precio de comercialización en el mercado, (ver cuadro # 32).

Esto se debe a que los productores que llegaron a tercer grado tienen una mayor facilidad para leer, y por consiguiente tienen acceso a más información. Esto les permite sembrar los cultivos adecuados y obtener mayores ganancias. Pero también los convierte en sujetos altamente elegibles como socios para cualquier actividad de medianía. De lo que deriva que la mayoría de los medianeros hayan llegado a tercer grado de escuela.

2) INDICE DE ANALFABETISMO:

En cuanto al índice de analfabetismo se encontró que la población entrevistada de medianeros tenía un índice del 37.6%, (ver cuadro # 34), el que es inferior al índice de analfabetismo en Honduras estimado en 43.2% por el IICA y FLACSO en 1980.⁴⁴.

Lo que tan solo confirma la afirmación anterior referente a la alta demanda de socios preparados que se da para la realización de actividades en medianía.

3) USO DE REGISTROS:

⁴⁴. "Centroamérica en cifras"; IICA, FLACSO. 1991.

En el grupo de productores que operaba bajo el tipo de contrato de aparcería en medianía, se observó que solo un 34.48% usa registros en sus cultivos, (ver cuadro # 35). Esto indica que solo un tercio de los medianeros posee algún tipo de capacitación administrativa básica, lo que representa un numero muy bajo, considerando que en este tipo de actividades los costos y las ganancias son factores determinantes en el éxito de una asociación.

4) ACCESO A INFORMACION:

Una de las formas usadas para medir el acceso a información de los productores que trabajaban en medianía fue el determinar cuantas veces al mes salían a la ciudad, esto suponiendo que allí podían obtener información acerca del precio de diferentes productos y de la situación política y económica del país.

El estudio indica que en promedio los agricultores que se dedican a la medianía salen a Tegucigalpa más de 4 veces al mes, (ver cuadro # 36). Pero el 64.4% lo hacen 2 ó menos veces.

Esto hace pensar que los productores medianeros no se encuentran muy desinformados, pues la cifra indica que por lo menos una vez por semana tienen contacto con la ciudad y acceso a cierto tipo de información.

En síntesis podemos describir al agricultor medianero

como un individuo que tiene un grado de alfabetización mayor al promedio nacional, que llegó en su mayoría hasta el tercer grado en el ciclo primario escolar, hecho que repercute en su nivel de ingresos. No obstante su capacitación relativamente superior a la de muchos otros productores, muy pocos son los que tienen una capacitación administrativa básica, lo que puede influir en cierto grado en el éxito de su relación contractual. Es en definitiva un productor que posee un acceso mediano a la información, lo que le permite estar parcialmente informado sobre los productos y los precios en que se comercializan en el mercado.

e. ACTITUD EMPRESARIAL:

Este es un tipo de información que no es muy frecuentemente observada en este tipo de estudios, pues se sabe que el campesino tiene un enfoque económico muy diferente al de un empresario común. Pero siendo la medianía una forma básica de empresa asociativa, creada por la racionalidad económica campesina pueden existir en estos productores factores, como su criterio ante el riesgo y su visión de futuro, que permitan identificar ciertos aspectos que permitiesen vincular este tipo de economía con la economía de capital, o en su defecto tan solo llegar a comprender mejor la perspectiva económica del productor medianero de la zona.

El criterio en esta parte de la investigación es mostrar

rasgos que permitan una generalización dentro según la variables estudiada.

Las variables que se trataron de medir fueron la iniciativa y la visión de futuro. La iniciativa se midió con el hecho del riesgo que el productor afronta al probar nuevos cultivos, mientras que la visión de futuro trata de conocer la planificación de actividades futuras que tiene un pequeño productor.

En cuanto al hecho de probar nuevos cultivos se encontró que el 62.5% de los medianeros si probaron nuevos cultivos anteriormente, mientras que el 36.4% nunca cambio de cultivo, (ver cuadro # 37) se podría deducir que este grupo no busca sino alejarse del riesgo.

Analizando un poco más a profundidad esta aparente aversión al riesgo por parte de este último grupo. Se encontró que el hecho de experimentar con otros cultivos esta relacionado al nivel de vida.

Haciendo uso de la escala de nivel económico y relacionándola con la variable estudiada se obtuvo una relación significativa al 0.00, dentro la distribución Ji Cuadrado con 48 grados de libertad.

Los resultados obtenidos mostraron que dentro el grupo de los más pobres un 60% había experimentado otros productos, mientras que el 40% restante nunca lo había hecho.

En el grupo de productores de mediano nivel económico, siempre dentro el contexto de pobreza que vive la zona, un 69.1% experimento con otros cultivos, mientras que el 30.9% nunca lo hizo.

Por último en el grupo de productores de mejor nivel económico, un 40% si experimento otros productos mientras que el 60% restante nunca cambio de producto.

Esta información muestra que el mayor porcentaje de productores que nunca probaron otros cultivos se encuentra en el grupo de mejor nivel económico, al que le siguen los pobres y por último los de medianos ingresos.

De lo anterior se puede decir que de los productores de bajos ingresos que trabajan en medianía, no son los más pobres los que tienen una mayor aversión al riesgo. Son los que dentro de este grupo se encuentran en mejor situación económica . Los más "arriesgados" son los que poseen un nivel económico medio, seguidos por los más pobres.

En cuanto a la visión de futuro se puede apreciar en el

cuadro # 38, que el 71.50% de los productores en medianía no tienen otros planes para el futuro que el hecho de seguir sembrando. Sobre esto un 62,09% no tiene un cultivo determinado en mente, 5.88% piensa sembrar algún tipo de hortaliza y un 3.53% solo sembrará maíz y frijol.

Un 8.2% piensa vender sus tierras, un 5.9% piensa comprarse un carro o un terreno, un 1.2% piensa en ahorrar, un 12.9% no sabe que es lo que hará, mientras que un 4.7% se abstuvo de responder.

Resumiendo se puede ver que más de la mitad de los productores que trabajan en medianía están dispuestos a arriesgarse para mejorar su nivel de vida, sobre todo los que poseen un nivel económico medio. Pero sus perspectivas se mantienen siempre enfocadas en continuar con sus labores cotidianas.

En cuanto a actitud empresarial se buscaría trabajar con los grupos de niveles económicos medianos y pobres por estar más dispuestos a cambiar de posición social en la comunidad.

2. CARACTERISTICAS SOCIO ECONOMICAS DE LAS PERSONAS QUE TRABAJAN EN MEDIANIA.

La investigación por medio de encuestas condujo a poder

esbozar un perfil general del contrato en medianía en la zona de influencia del Zamorano, sus características y las de sus participantes.

Las variables que se estudiarán en esta sección son:

- a. Producción principal en medianía
- b. Área sembrada y productividad en medianía.
- c. Comercialización de la producción
- d. Transporte y canales de comercialización usados por los medianeros.
- e. Ingreso estimado por tipo de cultivo.
- f. Costos de oportunidad que se presentan en las medianías de la zona.
- g. Factores de riesgo en la relación de medianía.
- h. Influencia del socio en el acceso a información

A partir de este momento todos los porcentajes a los que se hará referencia se enmarcarán dentro de la población de individuos que trabajan en la forma contractual de aparcería por medianía.

a. PRODUCCIÓN PRINCIPAL EN MEDIANÍA:

Los productos a los cuales más se dedican los medianeros de la zona son los que se pueden apreciar en el cuadro # 4. Se puede ver que los productos que más se producen bajo este tipo de contratos son en orden de importancia el maíz, la cebolla,

el frijol y la papa.

Analizando un poco más los resultados se puede observar que un 50% de la producción esta dedicada a los granos básicos y el otro 50% a los productos hortícolas, entre los que se pueden mencionar como más importantes a la cebolla, la papa, el repollo y el chile dulce.

Las razones por las que se siembran estos productos son muchas. Si se observa el cuadro # 5 se puede ver que el socio tiene una gran influencia en la decisión de producir cultivos hortícolas. Otras de las razones por las que se siembran hortalizas en medianía son el mejor aprovechamiento de los factores tierra y agua, el clima que favorece a su producción, y la buena comercialización que tiene este producto.

En el mismo cuadro podemos apreciar que son la tradición, el alto consumo, la simplicidad de su producción y la poca inversión que necesitan lo que hace al maíz y al frijol dos de los cultivos más producidos en medianía.

En síntesis y considerando los resultados vistos anteriormente vemos que la población en general siembra maíz y frijol. Los medianeros también siembran estos productos, pero hacen más énfasis en la siembra de hortalizas tales como

la papa y la cebolla. Porque como se vio en los estudios de caso estos son cultivos más rentables y , en el caso de la papa ayudan a disminuir el riesgo.

b. AREA SEMBRADA Y PRODUCTIVIDAD EN MEDIANÍA:

Una de las características importantes de esta forma contractual es el área de tierra que se otorga y se trabaja en medianía, (ver cuadro # 6; Area sembrada en medianía).

Es interesante notar que la mitad de los medianeros no trabajan en más de una manzana. Esto podría atribuirse a varias razones, pero es muy probable que se deba a la limitación de insumos y mano de obra tanto del socio como del dueño de la tierra tienen. El productor solo se compromete a trabajar en el área que sus posibilidades de mano de obra y capital le permiten garantizar un trabajo eficiente, en una forma de evitar riesgos innecesarios.

En cuanto a los rendimientos promedio de los medianeros vemos que son tan bajos como los de la zona y que solo en muy pocos casos estos se incrementan significativamente. Uno de estos pocos casos fue el estudiado en la relación de medianía entre técnicos y productores.

(ver cuadro #20).

c. COMERCIALIZACION DE LA PRODUCCIÓN:

Los resultados obtenidos nos indican lo siguiente con relación a la comercialización de la producción:

CUADRO # 8; Comercialización de la producción

	FRECUENCIA	%
SI VENDE PRODUCCION	57	64.77
NO VENDE PRODUCCIÓN	31	35.23
TOTAL:	88	100.00

FUENTE: El autor, 1993.

De toda la producción que los medianeros dedican a la venta, tan solo un 64% es enviado al mercado mientras que el otro 35% se queda en los hogares de los medianeros. Es decir que un tercio de estos solo obtienen cosechas que les permiten únicamente subsistir.

Algunos de los motivos más importantes por los que ese tercio de los medianeros no venden sus productos se pueden observar en el cuadro # 9. En este se comprueba la idea de que todos los productores que no venden su producto lo hacen porque la cosecha obtenida alcanza únicamente para el consumo y no queda un mayor excedente que se pueda vender en el mercado. Cuando esto sucede la repartición de utilidades es la simple división de la cosecha en dos partes iguales.

Se observa también que un 10% los medianeros no vende el producto por no ser este su rol. Esto significa que en la

división de sus responsabilidades uno de los dos se encarga de la comercialización, mientras el otro de la producción.

d. TRANSPORTES Y CANALES DE COMERCIALIZACION

USADOS POR LOS MEDIANEROS:

El conocer la forma de comercialización de los productos de los medianeros, nos ayuda a visualizar cual es el papel real que estos agentes juegan en el mercado.

En el cuadro # 10, podemos ver algunos de estos aspectos. Los resultados obtenidos indican que dos terceras partes de los medianeros llevan sus productos al mercado en bus o en algún tipo de transporte alquilado. Menos de la décima parte cuentan con un transporte propio y casi un cuarto de ellos vende el producto en su casa o muy cerca de ella.

Una vez puesto el producto en el puesto de venta, se hace necesario conocer como se lo comercializa. La información obtenida en el cuadro 11 nos ayuda determinar si el productor ofrece su producto, buscando un mejor precio en el mercado.

CUADRO # 11; Oferta del producto en el mercado.

	FRECUENCIA	%
No ofrece	33	57.89
Ofrece	24	42.11
TOTAL:	57	100.00

FUENTE: El autor, 1992.

De estos resultados se determinó que casi dos terceras partes de los productores no ofrecían sus productos, lo que además de mostrar que no tienen tiempo para hacer un mercadeo adecuado de sus productos, posiblemente pueda deberse a que muchos de ellos tienen ya compradores fijos con los cuales poseen una relación preferente y de mayor confianza.

Por otro lado los que venden su producto en casa lo hacen en su mayoría a intermediarios, que conocidos como "coyotes", ejercen la función de acopiar el producto en las zonas rurales y llevarlo luego a las plazas de mercado, (ver cuadro # 12).

Estos resultados comparados con el cuadro anterior muestran que el 62% de los productores ofrecían su producto al consumidor final. Tan solo un 37.5% de los medianeros busca un mejor precio para sus productos entre los intermediarios o mayoristas, que en muchos de los casos es uno solo y es el que le compra el producto con mayor regularidad.

De los medianeros que venden su producción no todos conocen las condiciones en las que se entregó el producto, los resultados de la encuesta nos indican que un 20% de los medianeros no conocían el precio final en el que se había vendido su producto, como se muestra en el cuadro siguiente:

CUADRO # 13; Conocimiento del precio de venta del prod.

CONOCE EL PRECIO	FRECUENCIA	%
SI	46	80.0
NO	11	19.3
TOTAL:	57	100.0

FUENTE: El autor, 1993.

Esto puede explicarse con el hecho de que muchos dejan que su socio sea el que comercialize el producto, y al final no le piden una rendición de cuentas sino que confían en él tratando de mantener sobre todo la estabilidad en la relación de producción, evitando cualquier tipo de desconfianza aunque esta a veces, sea muy necesaria.

Un análisis particular se hizo con relación al conocimiento del precio de venta del producto y la ganancia obtenida. Este estudio indica que el productor que gana más del doble con la relación de medianía conocía el precio al que se vendía su producto. De los que llegaron a ganar casi el doble solo un 73.91% conocía el precio al que se vendía su producto. Mientras que solo un 68.42% de los que siguieron ganando igual conocían el precio de venta final de su producto.

De lo que se concluye que sí es necesario averiguar cual es el precio final al que se vende el producto, aunque peligre un poco la relación entre socios.

e. INGRESO ESTIMADO POR TIPO DE CULTIVO:

Una vez descrito porcentualmente el proceso de comercialización de los productos extraídos en contratos de medianía, se precedió a determinar en forma estimada el ingreso por cultivo obtenido por los medianeros en un ciclo de cultivo considerado normal.

Los cultivos que ofrecen mayores ingresos estimados (ver cuadro #14) son las hortalizas en especial la cebolla que rinde mucho más que cualquier otro dando un ingreso estimado promedio por manzana de 7747.50 Lps. (1019.41 \$us) A esta le siguen la papa y otros cultivos como el chile y el repollo.

Los granos básicos como el maíz y el frijol dan un ingreso estimado promedio por manzana de aproximadamente 2000 Lps. (263.16 \$us). El que es más de tres veces inferior al cultivo de cebolla y otros productos hortícolas.

Es evidente que en este tipo de producción campesina es necesario considerar el riesgo de cada cultivo como un factor determinante para la decisión de producir o no, pero como se vio anteriormente en ninguno de los dos casos faltan los

granos básicos, que para este efecto son bastante adecuados.

Esta información nos permite tener una idea más clara de la estratificación económica entre los medianeros, pues de acuerdo a lo que vimos en anteriores resultados, el mayor número de horticultores son medianeros.

Para confirmar los resultados obtenidos se consultó si la medianía permitía mejorar los ingresos de la familia campesina, (ver cuadro # 11; Comportamiento de los ingresos en medianía)

Los resultados indican que en contratos de medianía unas dos terceras partes de los medianeros mantenían el mismo nivel de ingresos que el que tenían en forma independiente.

Un tercio de los encuestados respondieron que este contrato les ayudó a casi duplicar sus ingresos. Mientras que casi la décima parte respondió que con la medianía lograron incrementar a más del doble sus ingresos.

El hecho de que la medianía ayude a incrementar los ingresos, de más de un tercio de la población que la practica, llevó a estudiar con mayor profundidad cuales eran los factores que influían en la obtención de estos tres niveles de ingreso.

Los resultados obtenidos indican que las ganancias están relacionadas con los siguientes factores:

CUADRO # 12; Algunos de los factores que influyen en el ingreso en medianía.

FACTORES	Chi Cuadrado	Grad. Libertad	Valor de p.
Conocimiento de precio de venta del prod	14.53	6	0.02428966
Experiencia previa en med.	52.21	34	0.00000000
Factores que afectaron al rend.	40.77	42	0.00000000
Gastos más imp	45.22	33	0.00000000
Edad	100.38	129	0.00000000
Razón de trabajar en med.	56.24	63	0.00000000

FUENTE: El autor, 1992.

Estudiando esta relación de valores con un poco más de profundidad se puede decir que aquellos productores que lograron incrementar sus ingresos se encontraban entre los 40 y los 50 años de edad, tenían una gran experiencia en lo que era la producción agrícola, conocían la situación del mercado y pudieron controlar muy bien los factores que afectan al ciclo productivo.

Los productores que aumentaron sus ganancias a casi el doble se encontraban entre los 20 y los 50 años, lo que nos señala al grupo más joven, de menor experiencia agrícola y

muy posiblemente de menores ingresos previos. Estos tuvieron suerte pues las lluvias favorecieron sus cultivos y pudieron aplicar el abono necesario para obtener una buena cosecha.

Al analizar específicamente la relación entre la experiencia en trabajos de medianía y los cambios en los niveles de ingreso se encontró que los individuos con mayor experiencia en trabajos a medias (41.38% de estos había trabajado más de diez veces en medianía), eran los que menos mejoras en el nivel de ingreso lograron con esta forma contractual.

Los que lograron mejorar sus ingresos a más del doble no tenían casi ninguna experiencia en este tipo de contratos, y los que obtuvieron un incremento de su ingresos de casi el doble contaban con una experiencia relativamente pequeña, pues el 50% había trabajado a medias entre seis a diez veces anteriormente, el 40% menos de cinco veces y solo el 10% restante trabajó a medias más de diez veces.

Es posible deducir que los que menos mejoras tuvieron dentro de sus niveles de ingreso fueron los productores con más experiencia en contratos de medianía. Esto puede deberse a que ellos tenían buenos ingresos que resultaban difíciles de duplicar o simplemente es resultado de su aversión a las mejoras en la tecnología, lo que causa que sus rendimiento

sean bajos y que su relación de trabajo con productores más técnicos sea muy incierta.

Una última asociación que se hizo entre nivel de mejoras en las ganancias y la escala de nivel de vida, muy particularmente elaborada para este estudio, muestra una distribución Ji Cuadrado de 63.81, con 72 grados de libertad y un valor p de 0.0000, demuestra que el nivel de vida esta significativamente correlacionado con la mejora en los niveles de ingreso.

Los productores que aumentaron sus ingresos a casi el doble pertenecían en su mayoría al nivel medio, aquellos que no aumentaron sus ingresos significativamente se encuentran ubicados en grupos mayoritarios en los tres estratos. Por último los que ganaron más del doble están ubicados en un nivel medio (ver cuadro # 16).

De los que aumentaron sus ingresos a casi al doble, dos terceras partes pertenecen al nivel medio, pero la cantidad proporcional de ellos en el nivel alto (50 y 64), es mayor que la de aquellos que solo mantuvieron su nivel de ingreso original. (Ver cuadro # 16; Niveles de ingreso y cambio en niveles de ganancia)

f. COSTOS DE OPORTUNIDAD QUE SE PRESENTAN EN LAS
MEDIANIAS DE LA ZONA:

Entre los costos de oportunidad que se pueden presentar en la zona de estudio, encontramos como los más importantes el costo de oportunidad por el uso de la tierra y el costo de oportunidad por el tiempo empleado.

Los resultados obtenidos se pueden ver en el cuadro # 17. Estos resultados muestran que la mitad de los productores podrían haber sembrado en forma independiente, pero no lo hicieron. Mientras que la otra tercera parte no hubiese podido sembrar por la falta de los factores de producción.

Resulta interesante el hecho de que pudiendo producir en forma independiente más de la mitad de los productores lo hagan bajo contrato de medianía.

Al estudiar esto más a fondo se encontró una alta correlación entre las alternativas de uso del terreno y los motivos que tuvieron los productores para sembrar en medianía. La correlación tuvo una distribución Ji Cuadrado de 177.07, con 168 grados de libertad y un valor p igual a 0.0000.

Esta indica que los productores que continuaron sembrando a medias eran los que, gracias a esta forma contractual, pudieron tener un mayor acceso a tierras de mejor calidad. Es

muy posible que se diese una siembra en su terreno y otra en el del socio.

Otra razón importante fue el deseo de cooperación, es decir que los que tienen tierras suficientes evitan el sembrar solos y dan la oportunidad a otros produciéndolas en medianía. El último grupo prefiere seguir sembrando a medias por considerarlo una actividad rentable.

Otro costo de oportunidad importante es el del tiempo. Los resultados indican que en promedio el productor dedica 7.09 horas al día a su cultivo en medianía. Es decir que le queda poco tiempo para dedicarse a otras actividades.

Por lo anterior el costo de oportunidad de tiempo sería el de trabajar algún otro cultivo en forma independiente por aproximadamente 7 horas, o sino simplemente el de trabajar como asalariado por el mismo tiempo. Esto equivale a aproximadamente 10 Lps diarias lo que representa unos 1.32 dólares diarios. Este dato nos demuestra el poco valor del costo de oportunidad sobre el tiempo que tiene el campesino. Este puede llegar en la mayoría de las veces a ser nulo por no haber oportunidad de que el productor realice actividad alguna si no es bajo el contrato de medianía.

g. FACTORES DE RIESGO EN LA RELACION DE MEDIANIA:

Entre los factores de riesgo más importantes tenemos al tipo de socio con el que trabaja a medias el productor, la experiencia en el cultivo, la experiencia en producir en medianías, el garante y el proceso de producción.

Estudios realizados por Ardón en 1989 sitúan el porcentaje de riesgo de los socios en las relaciones de medianía de la zona en promedio por todo el ciclo de cultivo en un 53% para el socio con menores aportaciones y en un 47% para el socio con mayores aportaciones.

Estos niveles de riesgo corresponden a un promedio por ciclo de cultivo que implican las características más típicas de los factores citados anteriormente.

Otro de los factores que altera el nivel de riesgo es la experiencia en el cultivo. Los resultados indican que un 92% tienen experiencia previa en el cultivo y que solo un 8% se arriesgó con un producto nuevo para ellos.

Esta aversión al riesgo en la producción es considerada como normal y cualquier modificación de este nivel de aversión alteraría los niveles de riesgo esperados en esta forma de producción.

En cuanto a la experiencia en producir en medianía, un

67.8% había trabajado antes en medianía y un 28.7% lo hace por primera vez. Esta cifra es en cierta forma sorprendente pues indica que casi un tercio de los encuestados empiezan recién a producir en medianía.

En cuanto a los que ya habían trabajado antes en medianía su experiencia promedio es de 11 veces y la moda se encuentra en dos.

Es importante mencionar que en los contratos de medianía no existe mayor garantía que el historial de vida de cada uno de los socios y que no se usa ni garantes, ni seguros.

En cuanto al riesgo de la producción esta totalmente determinado por el factor climático, es decir la incidencia de las lluvias. (Como se puede ver en el cuadro # 19).

h. INFLUENCIA DEL SOCIO EN EL ACCESO A INFORMACIÓN:

En muchas oportunidades se da que el socio se convierte en un factor importante en la conexión del productor con el mercado y en un importante canal de información.

Según los resultados obtenidos en el cuadro # 7; se puede decir que el medianero se entera de los precios en el mismo mercado, muy posiblemente una vez que llega a vender el producto. Resulta evidente que el socio no contribuye con

información sobre los precios, lo que indica que este posee el mismo nivel de información que el productor.

Esto es importante pues nos muestra que en la zona tanto el socio como el medianero poseen el mismo nivel de acceso a la información y que una mejora en el acceso y nivel de información mejorarían significativamente los niveles productivos de la zona.

4. FORMAS CONTRACTUALES DE LA APARCERÍA EN MEDIANÍA:

Para poder determinar que tipos de contratos en medianía se realizan en la zona y sus principales características se consideraron los siguientes aspectos:

- a. Forma legal del contrato elaborado.
- b. Plazo de duración del contrato.
- c. Diferentes formas de aportación dentro el contrato.
- d. División de las ganancias.
- e. Grado de éxito en los diferentes tipos de contrato.

a. FORMA LEGAL DEL CONTRATO ELABORADO:

Como todo contrato la aparcería posee una parte y una contraparte. Estas entran a formar un convenio de sociedad y acuerdan en que ambos socios harán una aportación, sobre la

cual se iniciará la producción. Las ganancias que se obtengan se repartirán en forma equitativa entre las partes.

Esta sociedad se basa en ciertos factores que respaldan su buen funcionamiento. La historia demuestra que este "buen funcionamiento" data de la época de la colonia, y la importancia de conocer sus características se hizo vital para poder entender mejor esta forma contractual de producción.

Los resultados indican que uno de los pilares fundamentales de este tipo de contratos es el grado de confianza que debe existir entre los socios, en el cuadro # 40 se observa claramente que el 94.3% de los entrevistados creen conocer muy bien a sus socios, mientras que un 5.7% dice conocerlos poco.

El convenio mismo se fundamenta en la palabra y la buena fe del socio. El cuadro # 41, nos muestra que el 98.9% de los contratos de aparcería en medianía en la zona se pactan en forma verbal y que tan solo un 1.1% se realiza en bajo la forma de un contrato escrito. Sin que esto se constituya en una debilidad de la forma contractual.

b. PLAZO DE DURACION DEL CONTRATO:

La aparcería es aplicada para un período de tiempo determinado previamente por las partes. En este caso se

observó que un 86.4% de los contratos de medianía tenían una validez por un ciclo de cultivo. Un valor promedio del tiempo de duración de cada contrato sería mayor al ciclo, esto se debe a que se dan casos en que este período se extiende para dos o más cultivos, (ver cuadro # 42).

c. DIFERENTES FORMAS DE APORTACION DENTRO EL
CONTRATO:

Dentro el contrato de aparcería por medianía se dan de parte de ambos socios diferentes formas de aportaciones.

En el estudio se intento determinar un patrón general de aportaciones, según los resultados obtenidos en la encuesta se observó la siguiente forma de aportación como la más común en la zona, (ver cuadros # 52 al # 57).

Según los cuadros del 52 al 57, el patrón de aportaciones en la zona podría ser en general el siguiente:

- * La tierra es aportada por el socio.
- * La mano de obra la aporta el productor.
- * Los insumos los pone el socio.
- * El transporte, la mayor parte del tiempo, no lo ponen ni el socio ni el productor.
- * El capital, que no se presenta muy generalmente como una forma de aportación, cuando aparece es brindado

por el socio en un 65.62% de las veces.

- * La comercialización en el mercado el 47.12% de las veces no es hecha por ninguna de las partes, pero sí por los intermediarios.

Pero esta descripción por ser tan general no permite percibir la riqueza de todas las posibles combinaciones de aportaciones que se dan en medianía. Para poder entrar a ese nivel de detalle se buscó aquellas variables que se encuentran interrelacionadas entre sí significativamente, con el propósito de elaborar un matriz que permitiese conocer la probabilidad de ocurrencia de un gran número de formas de aportaciones posibles en la zona.

La matriz posee correlaciones con un grado de significancia promedio de 0.0142 en la distribución Ji Cuadrado, lo que permite elaborar combinaciones de aportaciones y determinar la probabilidad de su ocurrencia en la zona de estudio, ver cuadro # 76.

Las probabilidades más altas son las que tienen la siguiente forma:

- * Socio aporta tierra y productor mano de obra (57%).
- * Productor aporta mano de obra y socio insumos (67%)

Por lo que la probabilidad de que se de una combinación

CUADRO # 76

MATRIZ DE PROBABILIDADES DE OCURRENCIA DE FORMAS DE APORTACIONES
CON UNA SIGNIFICANCIA PROMEDIO DE 0.01

	TP	MOP	TRP	COP	CAP	INP	TS	MOS	TRS	COS	CAS	INS
TP	***	0.31	0.18	0.22	n.s	n.s	8.04	0.26	n.s	n.s	n.s	n.s
MOP		***	n.s	n.s	0.16	0.31	0.57	25.28	n.s	n.s	n.s	0.68
TRP			***	0.22	0.12	n.s	n.s	n.s	16.09	n.s	n.s	n.s
COP				***	n.s	0.22	n.s	0.21	n.s	18.39	n.s	n.s
CAP					***	0.22	n.s	0.18	n.s	0.15	n.s	0.1
INP						***	n.s	0.29	n.s	n.s	11.49	19.54
TS							***	n.s	n.s	n.s	n.s	n.s
MOS								***	n.s	n.s	n.s	n.s
TRS									***	n.s	n.s	n.s
COS										***	n.s	n.s
CAS											***	n.s
INS												***

Donde el tipo de aportacion se representa de la siguiente manera:

TP:	Productor aporta tierra	TS:	Socio aporta tierra
MOP:	Productor aporta mano de obra	MOS:	Socio aporta mano de obra
TRP:	Productor aporta transporte	TRS:	Socio aporta transporte
COP:	Productor aporta comercializacion	COS:	Socio aporta comercialización
CAP:	Productor aporta capital	CAS:	Socio aporta capital
INP:	Productor aporta insumos	INS:	Socio aporta insumos

n.s: Las dos variables tienen una correlacion no significativa.

Fuente: El autor, 1994.

de aportaciones en la que el socio aporte la tierra y los insumos mientras el productor se encarga tan solo de la mano de obra sería del 38.19%, una de las más probables en la zona.

Las probabilidades de ocurrencia de aportación en lo que respecta a transporte y a comercialización no tienen una vinculación significativa con las otras variables. Por lo que resulta evidente el hecho de que en la comercialización y en el transporte son los intermediarios los que juegan el papel preponderante, pues en la mayoría de los casos son ellos los que compran el producto en el campo y lo llevan al mercado.

d. DIVISION DE LAS GANANCIAS:

Una vez cosechado el producto este es comercializado o almacenado para el consumo, como se vio en el estudio sobre la comercialización. Las ganancias recibidas, en caso de la venta, son repartidas entre los socios como estaba previamente acordado.

En los casos de medianía en la zona todos los productores se dividen las ganancias exactamente por la mitad, (ver cuadro # 43). Pero esto no siempre es cierto pues en el estudio se han determinado fallas en la contabilización de los costos y en consecuencia errores en la distribución de las utilidades. Este punto se analizó más en profundidad en los estudios de casos.

e. GRADO Y FACTORES DEL EXITO EN LOS DIFERENTES TIPOS
DE CONTRATO:

Por lo general y según los resultados obtenidos en la encuesta, la forma contractual de aparcería en medianía se consideró exitosa en el 83.9% de los casos, como se puede apreciar en el cuadro # 44.

1) RAZONES DEL EXITO:

Las razones de este éxito dependen, según los productores de la zona, de ciertos factores. Un 47.2% afirma que el factor más importante para que una relación encuentre el éxito es el socio con el que se trabaja. Un 33.3% considera que es la producción que se obtenga la que determina el éxito. Un 15.3% cree que este depende sobretodo del precio del producto en el mercado, y tan solo un 1.4% considera que otros factores determinan el éxito en una relación de medianía, (ver cuadro # 45).

Se puede decir que el éxito no depende exclusivamente de uno sino de una combinación adecuada de los tres factores anteriormente mencionados, que en orden de importancia son el socio, la productividad y el precio en el mercado.

Profundizando un poco más en el estudio se encontró que las afirmaciones de los productores tenían solidez estadística, y que la variable éxito estaba relacionada muy

estrechamente con las siguientes variables:

El éxito y el producto que se cultiva en medianía, se relacionan con una significancia de 0.0402, con 7 grados de libertad dentro la distribución Ji Cuadrado. Los cultivos que por lo general están más asociados al éxito son en orden de importancia el maíz, la cebolla y el frijol, (ver cuadro # 47).

La calidad del producto posee una correlación significativa de 0.021, con 3 grados de libertad en la distribución de Ji Cuadrado, con el éxito obtenido en la asociación. Esto es lógico pues una buena calidad implica mejores ingresos, ya que el precio del producto es mejor en el mercado, (ver cuadro # 48).

El tipo de relación que se tenga con el socio determina el éxito en la asociación. La asociación de estas dos variables tiene una significancia de 0.022 dentro la distribución Ji Cuadrado, (ver cuadro # 49), lo que permite advertir de nuevo la importancia que tiene el socio en este tipo de convenios.

Otro factor importante es el hecho de que el socio cumpla con lo que promete, esto tiene una relación significativa de 0.018 con 14 grados de libertad dentro la distribución Ji

Cuadrado, lo que puede considerarse como una forma de satisfacer las condiciones del convenio, dada la importancia que tiene la confianza en los contratos de tipo verbal, (ver cuadro # 50).

En síntesis los factores del éxito determinados estadísticamente son los siguientes:

- * El tipo de cultivo.
- * La calidad del producto.
- * El tipo de relación que se tenga con el socio.
- * El evitar crear falsas expectativas y cumplir con las condiciones convenidas.

Otros factores de éxito que se consideraron en el estudio fueron la asignación de responsabilidades y la claridad del contrato para ambas partes.

En cuanto a la claridad el 97.7% indicó que el contrato si era claro, mientras que solo el 23% tuvo dudas acerca de lo que este implicaba. Sin embargo la asignación de responsabilidades fue clara para todos los entrevistados. (ver cuadros # 50 y #51).

Sobre el hecho de volver a trabajar en contratos de medianía en el futuro un 78.2% contestó que si lo volverían a hacer.

2) LAS RAZONES DEL FRACASO:

Por otra parte el 16.1% (ver cuadro # 46) de los productores no obtuvieron el éxito deseado en sus relaciones de producción. Las causas de este fallo fueron las siguientes en orden de importancia:

- * El socio, quien fallo en la provisión oportuna de insumos.
- * La mala producción, fue causada por las escasas lluvias.
- * Los mal entendidos que se dan entre las partes del convenio.

Por último se atribuye también la responsabilidad a una mala comercialización, uso de mala semilla y falta de empeño en el trabajo.

f. EL SOCIO, EL FACTOR DETERMINANTE:

Como se puede observar, el socio aparece en forma repetida como uno de los factores clave de toda relación en medianía, un análisis a profundidad muestra cinco de las principales razones en las que se basa el productor para escoger a su compañero.

El 68.8% de los encuestados apuntó hacia un socio que les inspire confianza, para esto el no tendría que ser un gran experto en los cultivos que se van a sembrar, basta con ser un

amigo, un pariente, o un simple conocido pero en el que se pueda confiar. Es claro que si el futuro socio es un buen agricultor la elección esta hecha, (ver cuadro # 39). Otros factores que se consideran son, en orden de importancia, la iniciativa y la experiencia.

Es importante notar que solo el 11.3% de los entrevistados mencionaron a la responsabilidad, la honradez y el hecho de que el socio sea un buen trabajador como factores más importantes que la confianza.

Esta importancia de la confianza se nota también en el hecho de que un 94.3% de los entrevistados afirma conocer a sus socios por períodos mayores a los seis meses, tiempo antes del cual ninguna persona podría ser considerada como un posible socio.

Podemos ver que estas normas de selección son coherentes con la racionalidad de la aversión al riesgo, y señalan en forma muy precisa la importancia que posee el factor social, dentro de la economía, no solo de la zona, sino campesina en general.

V. CONCLUSIONES.

A. ESPECIFICAS

1. El socio es el factor que determina tanto el tipo de asociación como el grado de éxito de la misma.
2. Los factores que determinan la existencia de la medianía en la zona son la escasez de tierras y la disminución de los costos de transacción.
3. Se dan dos formas de división de las utilidades en las relaciones de medianía, estas están basadas en el criterio de uso y propiedad de la tierra.
4. La medianía incentiva el intercambio de información práctica que permite el incremento de la productividad.
5. La medianía es un canal que permite una compleja interrelación de factores socio - económicos que basados en la confianza entre dos individuos, generan una oportunidad de desarrollo para el socio más pobre.
6. Es necesario conocer la zona y las características de esta y las de su gente para poder determinar los patrones de

asociación que son necesarios conocer para tener éxito en una asociación de producción en medianía.

B. GENERALES

1. La medianía a cambiado su forma de aparcería semi-feudalista a la de la más simple expresión de la coinversión rural con el paso de los años; y es necesario que se la comprenda y utilice como lo que actualmente es y no como se creía que era.

2. La medianía se constituye en una estrategia de reducción de riesgos, pues permite la diversificación de cultivos, el conservacionismo en el uso de los insumos, la contratación de mano de obra familiar, la generación y la transmisión de experiencia laboral.

3. Una imagen de confiabilidad y lazos sociales bien establecidos son los que permiten alcanzar mejores oportunidades de disminuir los riesgos e incrementar los ingresos hasta al pequeño productor más necesitado.

4. La medianía contribuye a mejorar el nivel de ingresos de aquellos que la practican.

5. La medianía ayuda a mejorar los niveles de ingreso de los productores que la practican y contribuye a mejorar el nivel económico en la zona central de Honduras.

VI. RECOMENDACIONES.

1. Es necesaria la reglamentación adecuada de la medianía en La Nueva Ley para la Modernización del Sector Agrícola de Honduras.

2. Impulsar el uso de la medianía como una estrategia de desarrollo rural, desarrollando una metodología basada en sus principales características.

3. Capacitar a los productores de la zona de influencia del Zamorano en la forma de llevar a cabo una relación de medianía exitosa.

4. Incentivar la práctica de medianía en el área rural hondureña bajo la forma de coinversión rural si es que no se da una reglamentación adecuada de la Ley de Modernización Agrícola.

VII. RESUMEN.

En muchos países subdesarrollados se ha generado una dualidad económica que muestra el gran contraste existente entre una economía de intercambio y una economía campesina arraigada en su tradicionalismo.

Esta brecha impide el desarrollo económico de los países latinoamericanos y es necesario encontrar una solución que permita generar una interacción entre el sector capitalista y el sector no capitalista campesino.

La medianía, una forma de contrato de producción que vincula a agentes económicos privados como a pequeños productores del campo en una determinada actividad productiva, se constituye en una alternativa capaz de franquear esta brecha mediante el incremento del nivel de ingresos de sus participantes, del autoempleo rural, y el de los niveles de productividad actuales.

Pero hasta el momento no existe ningún tipo de documentación formal al respecto. El presente estudio pretende dar a conocer con claridad algunos aspectos sobre el origen de la medianía, su evolución y su actual funcionamiento. Demostrando al final que la medianía ayuda a mejorar la situación económica de los pequeños productores que la practican en la zona central de Honduras.

El estudio hace énfasis en la cantidad de unidades productivas que participan en este tipo de convenios, así como en el tipo de contratos de medianía existentes y las principales características tanto de ellos como las de sus participantes.

VIII. BIBLIOGRAFIA:

- * BINSWAGER, H. & ELGIN, M. 1990. Reflections on land reform and farm size. In Agricultural development in the third world. Edited by Eicker, C. K. & Staatz, J. M. Second edition. Baltimore, London, The Jhon Hopkins University Press. pp. 342 - 354.

- * BINSWAGER & ROSENZWEIG. 1989. Labor contractual arrangements. In Leading issues in economic development, fifth edition. Oxford University Press, New York. pp. 342 -345.

- * BINSWAGER, H. & ROSENZWEIG, M. 1986. Behavioral and material determination of production relations in agriculture. In The Journal of Development Studies, Vol 22, núm 3.

- * BROWNING, D. 1987. El Salvador, la tierra y el hombre. Gatesi, P; Ramírez, A. Tercera edición. San Salvador, El Salvador, Ministerio de Cultura y Comunicaciones. 525 p.

- * CANO RENDON, J. 1986. Propiedad, tenencia y redistribución de la tierra en la legislación de América Central y México. Roma, FAO.

- * CIMMYT. 1988. La formulación de recomendaciones a partir de datos agronómicos: Un manual metodológico de evaluación económica. Edición completamente revisada. México D.F., México, CIMMYT.

- * DUTRENIT, G & OLIVEIRA, A. 1991. Las asociaciones en participación, camino para modernizar el campo. In Comercio Exterior, vol 42, núm 6. México, junio de 1992, pp. 563 - 571.

- * MEIER, M. G. 1989. Leading issues in economic development, fifth edition. Oxford University Press, New York.

- * MEJIA, M. 1985. Historia de Honduras. Tegucigalpa, Honduras, Editorial Universitaria. Vol II, 576 p.

- * MOSSBRUCKER H. 1990. La economía campesina y el concepto de "comunidad", un enfoque crítico. Lima, Perú, Instituto de Estudios Peruanos. 115p.

- * MURCIA, H. 1978. Administración de empresas asociativas de producción agropecuaria. San José, C.R., IICA.

- * NEWSON, L. 1992. El costo de la conquista. Trad. Travieso, J, F. Tegucigalpa, Honduras. Editorial Guaymuras. 529 p.

- * REAL ACADEMIA DE LA LENGUA ESPAÑOLA. 1970. Diccionario de la lengua española. Madrid, España, Ed. Espasa - Calpe S.A.

- * ROSENZWEIG, M. 1988. Risk, private information and the family. In Differing theoretical perspectives on the house hold, A.E.A. papers and proceedings, Vol 78, núm 2.

- * ROSENZWEIG, M. 1991. Contractual agreements for working land, class notes, University of Pennsylvania.

IX CUADROS

CUADRO # 1

Porcentaje de productores que trabajan en mediania en la zona

MEDIANIA	FREQ	PORCENT
SI	88.00	72.13
NO	34.00	27.87
TOTAL	122.00	100.00

Fuente: Investigación realizada por el autor en 1992

CUADRO # 2

RAZONES POR LAS QUE SE TRABAJA A MEDIAS

RAZONES	FRECUEN	%
Falta de tierra propia	24	27.59
Problemas de uso de tierra	15	17.24
Dar o pedir oportunidad	11	12.64
Falta de mano de obra	7	8.05
Falta de insumos	6	6.90
Resulta rentable	5	5.75
Necesidad(no especifica)	4	4.60
Proposición del socio	3	3.45
Poder tener acceso a riego	2	2.30
Por falta de tiempo	2	2.30
Por costumbre	1	1.15
Por probar	1	1.15
Soledad	1	1.15
Relaciones de parentesco	1	1.15
Por aprender	1	1.15
No respondieron	3	3.45
TOTAL:	87	100.0

Fuente: Investigaciones realizadas por el autor en 1993

CUADRO # 3
RAZONES POR LAS QUE NO SE TRABAJA EN MEDIANIA

RAZONES	FRECUENCIA	%
Evitar problemas y esfuerzos	12	34.30
Falta de tierras	4	11.40
No necesitan nada	4	11.40
No se les dan oportunidad	4	11.40
Gustan trabajar solos	3	8.60
No gustan trabajar en mediania	3	8.60
Poca disposicion de tiempo	2	5.90
No poseer bueyes	1	2.90
Soledad	1	2.90
Otros	1	2.90
TOTAL:	35	100.0

Fuente: Investigaciones realizadas por el autor en 1993.

CUADRO # 4; Razones de porque producir
hortalizas o granos en mediania.

RAZONES	FREC	%
COMUN (Maiz)	13.00	14.94
POCA INV.(Maiz)	4.00	4.60
SE VENDE (Maiz)	5.00	5.75
POCOS RECURSOS	2.00	2.30
BUEN USO DE AGUA Y TIERRA (Hort.)	6.00	6.90
BUEN RENDIMIENTO (Hort.)	3.00	3.45
POR PROBAR (Hort.)	2.00	2.30
IDEA DEL SOCIO (Hort.)	20.00	22.99
RENTABLE (Hort.)	3.00	3.45
NINGUNA EN PARTICULAR	3.00	3.45
SE VENDE (Hort.)	3.00	3.45
UNICA ALTERNATIVA (Maiz)	3.00	3.45
CICLO CORTO DE COSECHA (Hort)	2.00	2.30
ADAPTADO AL MEDIO (Maiz)	1.00	1.15
FACIL DE MANTENER (Maiz)	6.00	6.90
AUTOCONSUMO (Maiz)	8.00	9.20
FACIL INTERCAMBIO (Maiz)	3.00	3.45
TOTAL	87.00	100.00

FUENTE: El autor, 1993.

CUADRO # 5; Productos sembrados en mediani

PRODUCTO	FREQ	%
REPOLLO	5.00	5.68
PAPA	12.00	13.64
TOMATE	1.00	1.14
BROCOLI	3.00	3.41
CHILE	17.00	19.32
CEBOLLA	31.00	35.23
MAIZ	13.00	14.77
FRIJOL	6.00	6.82
TOTAL	88.00	100.00

FUENTE: El autor.

CUADRO # 6; Area en manzanas sembradas en mediani

MANZANAS	COUNT	FREC
0 - 0.5	14.00	21.21
0.5 - 1	19.00	28.79
1 - 1.5	10.00	15.15
1.5 - 2	12.00	18.18
2 - 2.5	2.00	3.03
2.5 - 5	9.00	13.64
TOTAL	66.00	100.00

FUENTE: El autor

CUADRO # 7; Fuente de información de precios

FUENTE DE INF	FREC	%
AMIGOS	23.00	26.74
RADIO	2.00	2.33
MERCADO	35.00	40.70
SOCIO	9.00	10.47
OTROS	11.00	12.79
NO RESP	6.00	6.98
TOTAL	86.00	100.00

FUENTE: El autor

CUADRO # 8; Oferta del producto final

VENDE	FREC	%
SI	57.00	64.77
NO	31.00	35.23
TOTAL	88.00	100.00

FUENTE: El autor.

CUADRO # 9; RAZONES DE NO VENDER

RAZONES DE NO VENDER EL PRODUC	FREC	%
AUTO CONSUMO	28.00	84.85
COSTUMBRE	1.00	3.03
NO ALCANZA	1.00	3.03
NO SABE	1.00	3.03
NO ES SU ROL	2.00	6.06
TOTAL	33.00	100.00

CUADRO # 10; Como lleva el medianero su producto al mercado.

COMO LLEVA EL PRODUC	FREC.	%
NO LO LLEVA	13.00	21.67
EN BESTIA	7.00	11.67
EN TRASPORTE ALQUILAD	35.00	58.33
EN TRANSPORTE PROPIO	5.00	8.33
TOTAL	60.00	100.00

FUENTE: El autor, 1992.

CUADRO # 11; Ofrece el medianero su producto
antes de venderlo

OFRECE	FREC	%
SI	26.00	42.62
NO	35.00	57.38
TOTAL	61.00	100.00

FUENTE: El autor, 1993.

CUADRO # 12; A quien venden los medianeros su produccion

A QUIEN VENDE	FREC	%
INTERMEDIARIO	24.00	40.00
MAYORISTA	20.00	33.33
CONSUMIDOR FIN	16.00	26.67
TOTAL	60.00	100.00

FUENTE: El autor, inv. 1992.

CUADRO # 13; Conocen ambos socios a que precio se vendio su producto.

PRECIO	FREC.	%
SI	61.00	69.32
NO	26.00	29.55
NO RESP	1.00	1.14
TOTAL	88.00	100.00

FUENTE: El autor, 1993.

CUADRO #.14; Ingresos estimados por cultivo

FRIJOL						
FECHA	REND-MZ	MZ	QQ-TOT	PRECIO-QQ	INGRESO TOTAL	ING/Mz
11/93	120.00	1.00	120.00	50.00	6000.00	6000.00
12/91	8.00	1.00	8.00	140.00	1120.00	1120.00
11/93	8.00	4.00	32.00	50.00	1600.00	400.00
06/93	47.00	1.50	70.50	12.50	881.25	587.50
04/93	26.00	0.75	19.50	80.00	1560.00	2080.00
TOTAL:	209.00	8.25	250.00		11161.25	10187.50
PROMEDI	41.80	1.65		66.50	2232.25	2037.50

CUADRO # 14; Continuacion.

PAPA						
FECHA	REND-MZ	MZ	QQ-TOT	PRECIO-Q	INGRESO	ING/Mz
12/92	40.00	1.00	40.00	80.00	3200.00	3200.00
04/93	122.00	4.00	488.00	100.00	48800.00	12200.00
04/93	16.00	1.00	16.00	40.00	640.00	640.00
05/93	30.00	1.00	30.00	100.00	3000.00	3000.00
TOTAL:	208.00	7.00	574.00		55640.00	19040.00
PROMEDI	52.00	1.75		80.00	13910.00	4760.00

CUADRO # 14; Continuacion.

CEBOLLA						
FECHA	REND-MZ	MZ	QQ-TOT	PRECIO-QQ	INGRESO TOTAL	ING/Mz
04/93	50.00	0.50	25.00	65.00	1625.00	3250.00
01/93	80.00	1.40	112.00	250.00	28000.00	20000.00
04/93	10.00	0.08	0.80	35.00	28.00	350.00
02/93	150.00	0.25	37.50	200.00	7500.00	30000.00
04/93	20.00	0.50	10.00	110.00	1100.00	2200.00
01/93	80.00	0.25	20.00	60.00	1200.00	4800.00
10/92	20.00	1.50	30.00	54.00	1620.00	1080.00
04/93	24.00	0.25	6.00	12.50	75.00	300.00
TOTAL:	434.00	4.73	241.30		41148.00	61980.00
PROMEDI	54.25	0.59		98.31	5143.50	7747.50

CUADRO # 14; Continuacion.

MAIZ						
FECHA	REND-MZ	MZ	QQ-TOT	PRECIO-Q	INGRESO	ING/Mz
11/92	8.00	2.00	16.00	55.00	880.00	440.00
11/92	60.00	1.00	60.00	40.00	2400.00	2400.00
12/92	20.00	1.00	20.00	50.00	1000.00	1000.00
12/92	30.00	1.00	30.00	10.00	300.00	300.00
03/92	13.00	1.50	19.50	45.00	877.50	585.00
09/92	5.00	1.00	5.00	50.00	250.00	250.00
01/93	40.00	1.50	60.00	60.00	3600.00	2400.00
01/93	24.00	1.00	24.00	47.50	1140.00	1140.00
01/93	32.00	1.50	48.00	45.00	2160.00	1440.00
05/93	60.00	2.00	120.00	125.00	15000.00	7500.00
11/93	4.00	0.12	0.48	100.00	48.00	400.00
05/93	70.00	4.00	280.00	100.00	28000.00	7000.00
TOTAL:	366.00	17.62	682.98		55655.50	24855.00
PROMEDI	30.50	1.47		60.63	4637.96	2071.25

Fuente: El autor, 1994.

CUADRO # 16; Ganacias de trabajar en mediania comparada con sembrar en forma individual

GANANCIA	FREC	%
IGUAL	57.00	65.52
CASI EL DOBLE	23.00	26.44
MAS DEL DOBLE	1.00	1.15
NO RESP	6.00	6.90
TOTAL	87.00	100.00

FUENTE:El autor, 1993.

CUADRO # 17; Que hubiese hecho en vez de sembrar a medias.

QUE HUBIESE HECHO	FREQ	%
SEMBRADO SOLO	31.00	35.63
NADA POR NO PODER	12.00	13.79
NADA POR NO TENER	17.00	19.54
USADO MOZOS	1.00	1.15
NO SABE	7.00	8.05
SEMB.HORTALIZAS	3.00	3.45
SEMB. MAIZ	13.00	14.94
VENDIDO PARCELA	2.00	2.30
ALQUILAR PARCELA	1.00	1.15
TOTAL	87.00	100.00

FUENTE:El autor, 1993.

CUADRO # 18; Con quien se asocia para trabajar en mediania.

CON QUIEN SE ASOCIA	FREQ	%
OTRO PRODUCTOR	79.00	90.80
TECNICO	2.00	2.30
EMPRESA	2.00	2.30
TERRATENIENTE	4.00	4.60
TOTAL	87.00	100.00

FUENTE: El autor, 1993.

CUADRO # 19; El clima y la época de siembra

EPOCA	FREC.	%
SECA	16.00	18.20
LLUVIOSA	72.00	81.80
TOTAL:	88.00	100.00

FUENTE: El autor, 1992

CUADRO # 20; Rendimientos promedio de la zona de cultivos en mediania.

PRODUCTO	MAX qq/	MIN qq/M	PROM.	DESV.	FREQ
Chile	80.00	10.00	56.67	40.41	3.00
Cebolla	150.00	8.00	48.13	47.01	16.00
Papa	122.00	5.00	44.82	37.51	11.00
Maiz	120.00	4.00	28.84	24.41	29.00

Fuente: Investigaciones realizadas por el autor en 1994

CUADRO #21.a; sexo de los productores entrevistados.

SEXO	FREQ	%
MASCULINO	88.00	72.13
FEMENINO	34.00	27.87
TOTAL	122.00	100.00

FUENTE: El autor, 1992.

CUADRO #21.c; sexo de los no medianeros.

SEXO	FREQ	%
MASCULINO	23.00	67.60
FEMENINO	11.00	32.40
TOTAL	34.00	100.00

FUENTE: El autor,1992.

CUADRO #21.b; sexo de los medianeros.

SEXO	FREQ	%
MASCULINO	64.00	73.60
FEMENINO	23.00	26.40
TOTAL	87.00	100.00

FUENTE: El autor,1992.

CUADRO # 22 a; Edad de los productores entrevistado

EDAD	FREQ	%
10-20	1.00	0.87
20-30	18.00	15.65
30-40	29.00	25.22
40-50	27.00	23.48
50-60	19.00	16.52
60-70	12.00	10.43
70-80	9.00	7.83
80-90	2.00	1.74
TOTAL	115.00	100.00

FUENTE: El autor.

CUADRO # 22 b; Edad de los productores medianeros.

EDAD	FREQ	%
10-20	0.00	0.00
20-30	12.00	14.29
30-40	19.00	22.62
40-50	22.00	26.19
50-60	17.00	20.24
60-70	8.00	9.52
70-80	6.00	7.14
70-80	0.00	0.00
TOTAL	84.00	100.00

FUENTE: El autor.

CUADRO # 22 c; Edad de los productores no medianeros.

EDAD	FREQ	%
10-20	3.00	8.82
20-30	6.00	17.65
30-40	9.00	26.47
40-50	5.00	14.71
50-60	2.00	5.88
60-70	4.00	11.76
70-80	3.00	8.82
80-90	2.00	5.88
TOTAL	34.00	100.00

FUENTE: El autor.

CUADRO # 23a; Ocupacion de los entrevistados.

OCUPACION	FREC	%
AGRICULTOR	85.00	69.67
AUX. CLINIC	1.00	0.82
COMERCIANTE	2.00	1.64
CURANDERO	1.00	0.82
EMPLEADO PUBLICO	1.00	0.82
HORNEADORA DE ROSQUI	1.00	0.82
MAESTRO	2.00	1.64
MOTORISTA	2.00	1.64
NINGUNA	1.00	0.82
OFICIOS DOMESTICOS	23.00	18.85
PROFESORA	3.00	2.46
TOTAL	122.00	100.00

FUENTE: El autor, 1992.

CUADRO # 23b; Ocupacion de los medianeros.

OCUPACION	FREC	%
AGRICULTOR	58.00	66.67
AUX. CLINIC	1.00	1.15
COMERCIANTE	1.00	1.15
CURANDERO	1.00	1.15
EMPLEADO PUBLICO	1.00	1.15
MAESTRO	2.00	2.30
MOTORISTA	2.00	2.30
NINGUNA	1.00	1.15
OFICIOS DOMESTICOS	18.00	20.69
PROFESORA	2.00	2.30
TOTAL	87.00	100.00

FUENTE: El autor, 1992.

CUADRO # 23c; Ocupacion de los no medianeros.

OCUPACION	FREC	%
AGRICULTOR	26.00	76.47
COMERCIANTE	1.00	2.94
HORNEADORA DE ROSQUI	1.00	2.94
OFICIOS DOMESTICOS	5.00	14.71
PROFESORA	1.00	2.94
TOTAL	34.00	100.00

FUENTE: El autor, 1992.

CUADRO # 25a; Manzanas totales que poseen los entrevistados.

MANZANAS TOTALES	FREC	%
0-4	91.00	74.59
4-14	27.00	22.13
14-50	4.00	3.28
TOTAL	122.00	100.00

FUENTE: El autor, 1992.

CUADRO # 25b; Manzanas totales que poseen los med.

MANZANAS TOTALES	FREC	%
0-4	63.00	72.41
4-14	20.00	22.99
14-50	4.00	4.60
TOTAL	87.00	100.00

FUENTE: El autor, 1992.

CUADRO # 25c; Manzanas totales que poseen los no med.

MANZANAS TOTALES	FREC	%
0-4	28.00	82.35
4-14	6.00	17.65
TOTAL	34.00	100.00

FUENTE: El autor, 1992.

CUADRO # 27a; Tipo de material usado para las casas de los entrevistados

CASA	FREQ	%
MADERA	22.00	18.03
ADOBE	89.00	72.95
LADRILLO	11.00	9.02
TOTAL	122.00	100.00

FUENTE: El autor, 1993.

CUADRO # 27b; Tipo de material usado para las casas de los medianeros

CASA	FREC	%
MADERA	14.00	16.09
ADOBE	64.00	73.56
LADRILLO	9.00	10.34
TOTAL	87.00	100.00

FUENTE: El autor, 1993.

CUADRO # 27c; Tipo de material usado para las casas de los no medianeros.

CASA	FREC	%
MADERA	8.00	23.53
ADOBE	24.00	70.59
LADRILLO	2.00	5.88
TOTAL	34.00	100.00

FUENTE: El autor, 1993.

CUADRO # 28a; Cultivo mas imp. de los entrevistados.

CULTIVO MAS IM	FREC	%
FRIJOL	28.00	22.95
MAIZ	62.00	50.82
HORTALIZAS	29.00	23.77
OTROS	3.00	2.46
TOTAL	122.00	100.00

FUENTE: El autor, 1992

CUADRO # 28b; Cultivo mas importante de los medianeros.

CULTIVO MAS IM	FREC	%
FRIJOL	18.00	20.69
MAIZ	45.00	51.72
HORTALIZAS	23.00	26.44
OTROS	1.00	1.15
TOTAL	87.00	100.00

FUENTE: El autor, 1992

CUADRO # 28c; Cultivo mas importante de los no medianero

CULTIVO MAS IM	FREC	%
FRIJOL	10.00	29.41
MAIZ	16.00	47.06
HORTALIZAS	6.00	17.65
OTROS	2.00	5.88
TOTAL	34.00	100.00

FUENTE: El autor, 1992

CUADRO # 29 a; Preparacion del suelo en general.

PREPARACION DEL SUELO	FREC	%
AZADON	27	22.13115
BUEYES	95	77.86885
TOTAL	122	100

FUENTE: El autor, 1993.

CUADRO # 29 b; Preparacion del suelo en medianias.

PREPARACION DEL SUELO	FREC	%
AZADON	16	18.3908
BUEYES	71	81.6092
TOTAL	87	100

FUENTE: El autor, 1993.

CUADRO # 29 c; Preparacion del suelo en casos de no mediania

PREPARACION DEL SUELO	FREC	%
AZADON	11	32.35294
BUEYES	23	67.64706
TOTAL	34	100

FUENTE: El autor, 1993.

CUADRO # 30a; Tipo semilla usado en general

TIPO	FREC	%
CRIOLLA	72.00	59.02
COMPRADA	44.00	36.07
APORTADA	6.00	4.92
TOTAL	122.00	100.00

FUENTE: El autor, 1992.

CUADRO # 30b; Tipo semilla usado por los med.

TIPO	FREC	%
CRIOLLA	51.00	58.62
COMPRADA	30.00	34.48
APORTADA	6.00	6.90
TOTAL	87.00	100.00

FUENTE: El autor, 1992.

CUADRO # 30c; Tipo semilla usado por los med.

TIPO	FREC	%
CRIOLLA	20.00	58.82
COMPRADA	14.00	41.18
APORTADA	0.00	0.00
TOTAL	34.00	100.00

FUENTE: El autor, 1992.

CUADRO # 31a; Area bajo riego en la zona.

MANZANAS	FREC	%
0-2	115.00	94.30
2-7	6.00	4.90
7-50	1.00	0.80
TOTAL	122.00	100.00

FUENTE: El autor, 1993.

CUADRO # 31b; Area bajo riego en mediania

MANZANAS	FREC	%
0-2	80.00	92.00
2-7	6.00	6.90
7-50	1.00	1.10
TOTAL	87.00	100.00

FUENTE: El autor, 1993.

CUADRO # 31c; Area bajo riego sin mediania

MANZANAS	FREC	%
0-2	34.00	100.00
2-7	0.00	0.00
7-50	0.00	0.00
TOTAL	122.00	100.00

FUENTE: El autor, 1993.

Cuadro #33: Asociación entre escolaridad y tipo de cultivo.

PROBMED	ESCUELA										Total
	0	1	2	3	4	5	6	7	8		
1	1	0	0	2	0	0	1	0	0	4	
2	1	4	1	2	1	0	3	0	0	12	
3	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	
5	1	1	0	0	0	0	0	0	0	2	
6	3	0	3	1	1	1	3	3	1	16	
7	6	4	8	8	2	0	1	1	1	31	
8	3	2	3	2	1	0	1	0	1	13	
9	1	2	0	1	1	0	1	0	0	6	
Total	16	13	15	17	6	1	10	4	3	85	

An expected value is < 5. Chi square not valid.

Chi square = 44.62

Degrees of freedom = 56

p value = 0.0000000 <---

CUADRO # 32; Grado de escolaridad de los medianeros.

ESCOLARIDAD	FREC	%
NINGUNA	16.00	18.39
1 GRADO	13.00	14.94
2 GRADO	15.00	17.24
3 GRADO	17.00	19.54
4 GRADO	6.00	6.90
5 GRADO	1.00	1.15
6 GRADO	10.00	11.49
7 GRADO	4.00	4.60
SUPERIOR	5.00	5.75
TOTAL	87.00	100.00

FUENTE: El autor, 1993.

CUADRO # 34; Índice de analfabetismo entre los medianeros.

SABE LEER Y ESCRIBIR	FREC	%
SI	55.00	63.22
NO	32.00	36.78
TOTAL	87.00	100.00

FUENTE: El autor, 1993

CUADRO # 35; Uso de registros por parte de los med.

REGISTROS	FREC	%
SI	18.00	20.69
NO	67.00	77.01
NO RESP.	2.00	2.30
TOTAL	87.00	100.00

FUENTE: El autor, 1994.

CUADRO # 36; Numero de veces al mes que el medianero se pone en contacto con la ciudad.

TEGUZ	FREC	%
0 - 5	75.00	86.21
5 - 10	5.00	5.75
10 - 15	3.00	3.45
15 - 20	0.00	0.00
20 - 25	3.00	3.45
NO RESP	1.00	1.15
TOTAL	87.00	100.00
MEDIA	4.25	*****
DESV.	11.48	*****

FUENTE: El autor, 1993.

CUADRO # 37; Experimentaria el medianero con otros productos nuevos.

EXPERIMENTARIA	FREC.	%
SI	54.00	62.07
NO	32.00	36.78
NO SE	1.00	1.15
TOTAL	87.00	100.00

FUENTE: El autor, 1992.

CUADRO # 38; Vision de futuro del agricultor medianero.

ACTIVIDAD	FREC	%
SEGUIR TRABAJANDO	35.00	40.23
NO SABE	11.00	12.64
MANTENER LA PARCELA	9.00	10.34
VENDER LA PARCELA	7.00	8.05
NO RESP	4.00	4.60
SEMBRAR PAPA	4.00	4.60
OTROS	17.00	19.54
TOTAL	87.00	100.00

FUENTE: El autor, 1993.

CUADRO # 39; Razones que determinan el porque escoger al socio.

PORQUE EL SOCIO	FREC	%
CONOCIDO	15.00	17.24
ENTRADOR	10.00	11.49
11	20.00	22.99
12	9.00	10.34
13	1.00	1.15
EXPERIENCIA	1.00	1.15
PARIENTE	10.00	11.49
AMISTAD	11.00	12.64
RESPONSABLE	5.00	5.75
BUENO	1.00	1.15
HONRADO	1.00	1.15
TRABAJADOR	3.00	3.45
TOTAL	87.00	100.00

FUENTE: El autor, 1993.

CUADRO # 40; Determinacion del grado de confianza entre los socios.

CONOCIA A SU SOCIO CON ANTERIORIDAD	FREC	%
SI	82.00	94.25
NO	5.00	5.75
TOTAL	87.00	100.00

FUENTE: El autor, 1992.

CUADRO # 41; Formas en que se pactan los convenios en mediania.

CONVENIO	FREC	%
ESCRITO	1.00	1.15
VERBAL	86.00	98.85
TOTAL	87.00	100.00

FUENTE: El autor, 1993.

CUADRO # 42; Duracion del contrato.

DURACION (Ciclos)	FREC	%
0	27.00	31.03
1	51.00	58.62
2	1.00	1.15
3	1.00	1.15
4	5.00	5.75
8	1.00	1.15
16	1.00	1.15
TOTAL	87.00	100.00

FUENTE: El autor, 1993.

CUADRO # 42; Division de las utilidades.

DIVISION DE LAS GANACIAS	FREC	%
50 % - 50 %	87	100
TOTAL	87	100

FUENTE: El autor, 1993.

CUADRO # 44; Porcentaje de medianias que fueron exitosas.

EXITO	FREC	%
SI	73.00	83.91
NO	14.00	16.09
TOTAL	87.00	100.00

FUENTE: El autor, 1992.

CUADRO # 45; Razones que determinaron el éxito.

RAZONES	FREC	%
EL SOCIO NO FALLO	34.00	39.08
BUEN TRABAJO CONJUNTO	24.00	27.59
BUEN PRECIO	11.00	12.64
OTROS	1.00	1.15
NO RESPONDIERON	17.00	19.54
TOTAL	87.00	100.00

FUENTE: El autor, 1992.

CUADRO # 46; Razones del fracaso de algunas medianías.

RAZONES	FREC.	%
PERDIDAS	1.00	7.14
SOCIO FALLO EN LOS INSUMOS	4.00	28.57
MALA VENTA SOCIO	1.00	7.14
MAL ENTENDIMIENTO	2.00	14.29
BAJA PRODUCCION	4.00	28.57
MALA SEMILLA	1.00	7.14
OTROS	1.00	7.14
TOTAL	14.00	100.00

FUENTE: El autor, 1992.

Cuadro #47: Asociación entre éxito y el tipo de producto sembrado en medianía.

PRODMEC	EXITO		Total
	1	2	
1	4	0	4
2	6	6	12
3	1	0	1
5	2	1	3
6	14	3	17
7	29	2	31
8	12	1	13
9	5	1	6
total	73	14	87

An expected value is < 5. Chi square not valid.

Chi square = 14.68

Degrees of freedom = 7

p value = 0.04029192 <---

Cuadro #48: Asociación entre éxito y calidad del producto.

CALPROBADO	EXITO		Total
	1	2	
1	18	1	19
2	37	4	41
3	17	9	26
4	1	0	1
Total	73	14	87

An expected value is < 5. Chi square not valid.

Chi square = 9.67

Degrees of freedom = 3

p value = 0.02161185 <---

CUADRO # 49; Asociacion entre tipo de socio y exito.

CONQUIENTM :	EXITO		Total
	1	2	
1 :	65	14	79
2 :	2	0	2
3 :	2	0	2
5 :	4	0	4
Total :	73	14	87

An expected value is < 5. Chi square not valid.
 Chi square = 1.69
 Degrees of freedom = 3
 p value = 0.63924546

Cuadro #50: Asociación entre socio que promete y cumple y el éxito de la asociación en medianía.

SOCCUMPLE	EXITO		Total
	1	2	
1	16	1	17
10	3	0	3
11	1	0	1
12	3	0	3
14	1	0	1
15	2	0	2
16	3	2	5
2	18	2	20
3	9	0	9
4	7	3	10
5	0	2	2
6	1	0	1
7	1	2	3
8	1	1	2
9	7	1	8
Total	73	14	87

An expected value is < 5. Chi square not valid.

Chi square = 27.14

Degrees of freedom = 14

p value = 0.01847378 <---

CUADRO # 51; Claridad en la elaboracion del contrato

CONTRATO CLA	FREC	%
SI	85.00	97.70
NO	2.00	2.30
TOTAL	87.00	100.00

FUENTE:El autor.

Cuadro #52: Asociación entre aportaciones de
comercialización.

COMERCIAL1			
COMERCIAL1	1	2	Total

1	16	16	32
2	14	41	55

Total	30	57	87

Single Table Analysis

Odds ratio 2.93

Cornfield 95% confidence limits for OR 1.05 < OR < 8.26

Relative risk of (COMERCIAL1=1) for (COMERCIAL1=1) 1.96

Greenland, Robins 95% conf. limits for RR 1.11 < RR < 3.47

{Biometrics 1985:41:55-68}

Ignore relative risk if case control study.

	Chi-Squares	P-values
	-----	-----
Uncorrected:	5.39	0.02019646 <---
Mantel-Haenszel:	5.33	0.02092746 <---
Yates corrected:	4.36	0.03672599 <---

Cuadro #53: Asociación entre aportaciones de transporte.

		TRANSPORT1		
TRANSPORTE	1	2	Total	

1	14	13	27	
2	12	48	60	

Total	26	61	87	

Single Table Analysis

Odds ratio 4.31

Cornfield 95% confidence limits for OR 1.43 < OR < 13.18

Relative risk of (TRANSPORT1=1) for (TRANSPORTE=1) 2.59

Greenland, Robins 95% conf. limits for RR 1.39 < RR < 4.83

(Biometrics 1985:41:55-68)

Ignore relative risk if case control study.

	Chi-Squares	P-values
	-----	-----
Uncorrected:	9.02	0.00267667 <---
Mantel-Haenszel:	8.91	0.00283289 <---
Yates corrected:	7.56	0.00596879 <---

Cuadro #54: Asociación entre aportaciones de capital.

CAPITAL1			
CAPITAL	1	2	Total
1	9	13	22
2	33	32	65
Total	42	45	87

Single Table Analysis

Odds ratio 0.67

Cornfield 95% confidence limits for OR 0.22 < OR < 2.00

Relative risk of (CAPITAL1=1) for (CAPITAL=1) 0.81

Greenland, Robins 95% conf. limits for RR 0.46 < RR < 1.41

(Biometrics 1985:41:55-68)

Ignore relative risk if case control study.

	Chi-Squares	P-values
Uncorrected:	0.64	0.42372165
Mantel-Haenszel:	0.63	0.42639808
Yates corrected:	0.31	0.58014116

Cuadro #55: Asociación entre aportaciones de insumos.

		INSUMOS1		
INSUMOS		1	2	Total

1		17	20	37
2		44	6	50

Total		61	26	87

Single Table Analysis

Odds ratio 0.12

Cornfield 95% confidence limits for OR 0.03 < OR < 0.38

Relative risk of {INSUMOS1=1} for {INSUMOS=1} 0.52

Greenland, Robins 95% conf. limits for RR 0.36 < RR < 0.75

{Biometrics 1985;41:55-68}

Ignore relative risk if case control study.

	Chi-Squares	P-values
	-----	-----
Uncorrected:	17.95	0.00002271 <---
Mantel-Haenszel:	17.74	0.00002531 <---
Yates corrected:	16.00	0.00006346 <---

Cuadro #56: Asociación entre aportaciones de mano de obra.

		MANODEOBRA		
		1	2	Total
MANODEOBRA	1	22	51	73
MANODEOBRA	2	13	1	14
Total		35	52	87

Single Table Analysis

Odds ratio 0.03

Cornfield 95% confidence limits for OR 0.00 < OR < 0.28

Relative risk of (MANODEOBRA=1) for (MANODEOBRA=1) 0.32

Greenland, Robins 95% conf. limits for RR 0.22 < RR < 0.47

(Biometrics 1985;41:55-68)

Ignore relative risk if case control study.

	Chi-Squares	P-values
Uncorrected:	19.22	0.00001166 <---
Mantel-Haenszel:	19.00	0.00001309 <---
Yates corrected:	16.70	0.00004382 <---

Cuadro #57: Asociación entre aportaciones de tierra.

TIERRA1

TIERRA	1	2	Total
1	7	30	37
2	47	3	50
Total	54	33	87

Single Table Analysis

Odds ratio 0.01

Cornfield 95% confidence limits for OR 0.00 < OR < 0.07

Relative risk of (TIERRA1=1) for (TIERRA=1) 0.20

Greenland, Robins 95% conf. limits for RR 0.10 < RR < 0.39

(Biometrics 1985;41:55-68)

Ignore relative risk if case control study.

	Chi-Squares	P-values
Uncorrected:	50.91	0.0000000 <---
Mantel-Haenszel:	50.33	0.0000000 <---
Yates corrected:	47.78	0.0000000 <---

Cuadro #58: Asociación entre aportaciones de transporte y comercialización.

COMERCIALI			
TRANSPORTE	1	2	Total

1	20	7	27
2	12	48	60

Total	32	55	87

Single Table Analysis

Odds ratio 11.43

Cornfield 95% confidence limits for OR 3.48 < OR < 39.28

Relative risk of (COMERCIALI=1) for (TRANSPORTE=1) 3.70

Greenland, Robins 95% conf. limits for RR 2.13 < RR < 6.44

(Biometrics 1985:41:55-68)

Ignore relative risk if case control study.

	Chi-Squares	P-values
	-----	-----
Uncorrected:	23.42	0.00000131 <---
Mantel-Haenszel:	23.15	0.00000150 <---
Yates corrected:	21.15	0.00000425 <---

Cuadro #59: Asociación entre comercialización y m.o.

MANO DE OBRA			
COMERCIALI	1	2	Total
1	19	13	32
2	16	39	55
Total	35	52	87

Single Table Analysis

Odds ratio 3.56

Cornfield 95% confidence limits for OR 1.29 < OR < 10.00

Relative risk of (MANO DE OBRA=1) for (COMERCIALI=1) 2.04

Greenland, Robins 95% conf. limits for RR 1.23 < RR < 3.37

Uncorrected: 8.96 0.00275682 <---

Mantel-Haenszel: 8.86 0.00291679 <---

Yates corrected: 7.06 0.00786053 <---

Fisher exact: 1-tailed P-value: 0.0057299 <---

2-tailed P-value: 0.0057299 <---

An expected value is less than 5: recommend Fisher exact results.

CUADRO # 60; Asociacion entre capital y mano de obra.

CAPITAL	MANODEOBRA		Total
	1	2	
1	14	8	22
2	59	6	65
Total	73	14	87

Single Table Analysis

Odds ratio 0.18
 Cornfield 95% confidence limits for OR 0.04 < OR < 0.69
 Relative risk of (MANODEOBRA=1) for (CAPITAL=1) 0.70
 Greenland, Robins 95% conf. limits for RR: 0.51 < RR < 0.97
 (Biometrics 1985;41:55-68)
 Ignore relative risk if case control study.

	Chi-Square	P-values
Uncorrected:	8.96	0.00275682 <---
Mantel-Haenszel:	8.86	0.00291679 <---
Yates corrected:	7.06	0.00786053 <---
Fisher exact:	1-tailed P-value: 0.0057299 <---	
	2-tailed P-value: 0.0057299 <---	

An expected value is less than 5; recommend Fisher exact results.

Cuadro #61: Asociación entre capital e insumos.

CAPITAL	INSUMOS1		Total
	1	2	
1	9	13	22
2	52	13	65
Total	61	26	87

Single Table Analysis

Odds ratio 0.17

Cornfield 95% confidence limits for OR 0.05 < OR < 0.56

Relative risk of (INSUMOS1=1) for (CAPITAL=1) 0.51

Greenland, Robins 95% conf. limits for RR 0.31 < RR < 0.86

(Biometrics 1985:41:55-68)

Ignore relative risk if case control study.

	Chi-Squares	P-values
Uncorrected:	11.99	0.00053578 <---
Mantel-Haenszel:	11.85	0.00057691 <---
Yates corrected:	10.19	0.00140911 <---

Cuadro #62: Asociación entre capital y transporte.

TRANSPORTE			
CAPITAL	1	2	Total
1	11	11	22
2	16	49	65
Total	27	60	87

Single Table Analysis

Odds ratio 3.06

Cornfield 95% confidence limits for OR 0.99 < OR < 9.59

Relative risk of {TRANSPORTE=1} for {CAPITAL=1} 2.03

Greenland, Robins 95% conf. limits for RR 1.12 < RR < 3.69

(Biometrics 1985:41:55-68)

Ignore relative risk if case control study.

	Chi-Squarea	P-values
Uncorrected:	4.95	0.02611196 <---
Mantel-Haenzel:	4.89	0.02698595 <---
Yates corrected:	3.83	0.05023410

Cuadro #63: Asociación entre capital y comercialización.

		COMERCIALI		
CAPITAL		1	2	Total
	1	13	9	22
	2	19	46	65
Total.		32	55	87

Single Table Analysis

Odds ratio 3.50

Cornfield 95% confidence limits for OR 1.14 < OR < 10.91

Relative risk of {COMERCIALI=1} for {CAPITAL=1} 2.02

Greenland, Robins 95% conf. limits for RR 1.21 < RR < 3.38

{Biometrics 1985;41:55-68}

Ignore relative risk if case control study.

	Chi-Squares	P-values
Uncorrected:	6.30	0.01205546 <---
Mantel-Haenszel:	6.23	0.01255860 <---
Yates corrected:	5.08	0.02414829 <---

Cuadro #64: Asociación entre tierra y mano de obra.

MANO DE OBRA			
TIERRA	1	2	Total
1	27	10	37
2	46	4	50
Total	73	14	87

Single Table Analysis

Odds ratio 0.23

Cornfield 95% confidence limits for OR 0.05 < OR < 0.94

Relative risk of (MANO DE OBRA=1) for (TIERRA=1) 0.79

Greenland. Robins 95% conf. limits for RR 0.64 < RR < 0.98

(Biometrics 1985:41:55-68)

Ignore relative risk if case control study.

	Chi-Squares	P-values
Uncorrected:	5.70	0.01695133 <---
Mantel-Haenszel:	5.64	0.01759659 <---
Yates corrected:	4.38	0.03637745 <---

Cuadro #65: Asociación entre tierra y transporte.

		TRANSPORTE		
TIERRA\		1	2	Total
	1	16	21	37
	2	11	39	50
	Total	27	60	87

Single Table Analysis

Odds ratio 2.70

Cornfield 95% confidence limits for OR 0.96 < OR < 7.73

Relative risk of {TRANSPORTE=1} for {TIERRA=1} 1.97

Greenland, Robins 95% conf. limits for RR 1.04 < RR < 3.73

(Biometrics 1985:41:55-68)

Ignore relative risk if case control study.

	Chi-Squares	P-values
Uncorrected:	4.48	0.03422348 <---
Mantel-Haenszel:	4.43	0.03527178 <---
Yates corrected:	3.55	0.05969266

Cuadro #66: Asociación entre tierra y comercialización.

TIERRA	COMERCIALI		Total
	1	2	
1	20	17	37
2	12	38	50
Total	32	55	87

Single Table Analysis

Odds ratio 3.73

Cornfield 95% confidence limits for OR 1.35 < OR < 10.48

Relative risk of (COMERCIALI=1) for (TIERRA=1) 2.25

Greenland, Robins 95% conf. limits for RR 1.27 < RR < 4.01

(Biometrics 1985;41:55-68)

Ignore relative risk if case control study.

	Chi-Squares	P-values
Uncorrected:	8.26	0.00405263 <---
Mantel-Haenszel:	8.17	0.00427032 <---
Yates corrected:	7.02	0.00806876 <---

Cuadro #67: Asociación entre tierra y mano de obra.

		MANODEOBR1		
TIERRA		1	2	Total

1		23	14	37
2		12	38	50

Total		35	52	87

Single Table Analysis

Odds ratio 5.20

Cornfield 95% confidence limits for OR 1.86 < OR < 14.91

Relative risk of (MANODEOBR1=1) for (TIERRA=1) 2.59

Greenland, Robins 95% conf. limits for RR 1.49 < RR < 4.51

(Biometrics 1985:41:55-68)

Ignore relative risk if case control study.

	Chi-Squares	P-values

Uncorrected:	12.88	0.00033227 <---
Mantel-Haenszel:	12.73	0.00035963 <---
Yates corrected:	11.34	0.00075818 <---

Cuadro #68: Asociación entre insumos y mano de obra.

INSUMOS	MANODEOBR1		Total
	1	2	
1	26	11	37
2	9	41	50
Total	35	52	87

Single Table Analysis

Odds ratio 10.77

Cornfield 95% confidence limits for OR 3.51 < OR < 34.36

Relative risk of {MANODEOBR1=1} for {INSUMOS=1} 3.90

Greenland, Robins 95% conf. limits for RR 2.08 < RR < 7.31

(Biometrics 1985:41:55-68)

Ignore relative risk if case control study.

	Chi-Squares	P-values
Uncorrected:	24.16	0.00000089 <---
Mantel-Haenszel:	23.88	0.00000102 <---
Yates corrected:	22.04	0.00000267 <---

Cuadro #69: Asociación entre insumos y capital.

CAPITAL1			
INSUMOS		1	2 Total

1		10	27 37
2		32	18 50

Total		42	45 87

Single Table Analysis

Odds ratio 0.21

Cornfield 95% confidence limits for OR 0.07 < OR < 0.58

Relative risk of [CAPITAL1=1] for [INSUMOS=1] 0.42

Greenland, Robins 95% conf. limits for RR 0.24 < RR < 0.75

[Biometrics 1985:41:55-68]

ignore relative risk if case control study.

	Chi-Squares	P-values
	-----	-----
Uncorrected:	11.64	0.00064507 <---
Mantel-Haenszel:	11.51	0.00069320 <---
Yates corrected:	10.21	0.00139862 <---

Cuadro #70: Asociación entre insumos y capital(socio).

INSUMOS	CAPITAL		Total
	1	2	
1	20	17	37
2	2	48	50
Total	22	65	87

Single Table Analysis

Odds ratio 28.24

Cornfield 95% confidence limits for OR 5.36* < OR < 198.98*

*May be inaccurate

Relative risk of (CAPITAL=1) for (INSUMOS=1) 13.51

Greenland, Robins 95% conf. limits for RR 3.37 < RR < 54.26

[Biometrics 1985:41:55-68]

Ignore relative risk if case control study.

	Chi-Squares	P-values
Uncorrected:	28.20	0.00000011 <---
Mantel-Haenszel:	27.87	0.00000013 <---
Yates corrected:	25.61	0.00000042 <---

Cuadro #71: Asociación entre insumos y comercialización.

		COMERCIALI		
INSUMOS		1	2	Total
1		20	17	37
2		12	38	50
Total		32	55	87

Single Table Analysis

Odds ratio 3.73

cornfield 95% confidence limits for OR 1.35 < OR < 10.48

Relative risk of {COMERCIALI=1} for {INSUMOS=1} 2.25

Greenland, Robins 95% conf. limits for RR 1.27 < RR < 4.01

{Biometrics 1985:41:55-68}

Ignore relative risk if case control study.

	Chi-Squares	P-values
Uncorrected:	8.26	0.00405263 <---
Mantel-Haenszel:	8.17	0.00427032 <---
Yates corrected:	7.02	0.00806876 <---

Cuadro #72: Asociación entre mano de obra y tierra.

MANODEOBRA			
TIERRA	1	2	Total
1	50	4	54
2	23	10	33
Total	73	14	87

Single Table Analysis

Odds ratio 5.43

Cornfield 95% confidence limits for OR 1.35 < OR < 23.62

Greenland, Robins 95% conf. limits for RR 3.37 < RR < 54.26

(Biometrics 1985:41:55-68)

Ignore relative risk if case control study.

	Chi-Squares	P-values
Uncorrected:	28.20	0.00000011 <---
Mantel-Haenszel:	27.87	0.00000013 <---
Yates corrected:	25.61	0.00000042 <---

Cuadro #73: Asociación entre mano de obra e insumos.

MANODEOBRA	INSUMOS1		Total
	1	2	
1	59	14	73
2	2	12	14

Total	61	26	87

Single Table Analysis

Odds ratio 25.29

cornfield 95% confidence limits for OR 4.45* < OR < 188.77*

*May be inaccurate

Relative risk of (INSUMOS1=1) for (MANODEOBRA=1) 5.66

Greenland, Robins 95% conf. limits for RR 1.56 < RR < 20.51

(Biometrics 1985;41:55-68)

Ignore relative risk if case control study.

Chi-Squares P-values

Uncorrected: 24.82 0.00000063 <---

Mantel-Haenszel: 24.53 0.00000073 <---

Yates corrected: 21.75 0.00000311 <---

Fisher exact: 1-tailed P-value: 0.0000034 <---

2-tailed P-value: 0.0000034 <---

Cuadro #74: Asociación entre mano de obra e insumos (socio).

		INSUMOS		
MANODEOBRA	1	2	Total	
1	27	46	73	
2	10	4	14	
Total	37	50	87	

Single Table Analysis

Odds ratio 0.23

Cornfield 95% confidence limits for OR 0.05 < OR < 0.94

Relative risk of {INSUMOS=1} for {MANODEOBRA=1} 0.52

Greenland, Robins 95% conf. limits for RR 0.33 < RR < 0.81

{Biometrics 1985;41:55-68}

Ignore relative risk if case control study.

	Chi-Squares	P-values
Uncorrected:	5.70	0.01695133 <---
Mantel-Haenszel:	5.64	0.01759659 <---
Yates corrected:	4.38	0.03637745 <---

Cuadro #75: Asociación entre mano de obra y capital.

CAPITAL			
MANO DE OBRA	1	2	Total

1	14	59	73
2	8	6	14

Total	22	65	87

Single Table Analysis

Odds ratio 0.18

Cornfield 95% confidence limits for OR 0.04 < OR < 0.69

Relative risk of {CAPITAL=1} for {MANO DE OBRA=1} 0.34

Greenland, Robins 95% conf. limits for RR 0.17 < RR < 0.65

{Biometrics 1985;41:55-68}

Ignore relative risk if case control study.

	Chi-Squares	P-values
	-----	-----
Uncorrected:	8.96	0.00275682 <---
Mantel-Haenszel:	8.86	0.00291679 <---
Yates corrected:	7.06	0.00786053 <---
Fisher exact: 1-tailed P-value:		0.0057299 <---
		2-tailed P-value: 0.0057299 <---

An expected value is less than 5; recommend Fisher exact results.

X ANEXOS

ANEXO # 1

COSTOS CULTIVO DE PAPA POR Mz (Individual).

CONCEPTO	UNIDADES	PRECIO/UN.(Lps)	COSTO TOTAL(Lps)
Semilla	11.00	100.00	1100.00
Furater	2.50	8.00	20.00
Ridomil	0.80	130.00	104.00
Dithane	1.50	40.00	60.00
Adherente	0.50	20.00	10.00
Tamaron	0.50	42.00	21.00
12-24-12	4.00	75.00	300.00
Sacos	0.00	1.00	0.00
Tierra	0.50	400.00	200.00
Transporte	3.00	10.00	30.00
M.O.	32.00	10.00	320.00
Bueyes	3.00	30.00	90.00
Bombaasp.	4.00	0.30	1.20
TOTAL:			2256.2

FUENTE: El autor

ANEXO # 2

COSTOS CULTIVO DE PAPA POR Mz (Individual).

Sin considerar los costos de tierra.

CONCEPTO	UNIDADES	PRECIO/UN.(Lps)	COSTO TOTAL(Lps)
Semilla	11.00	100.00	1100.00
Furater	2.50	8.00	20.00
Ridomil	0.80	130.00	104.00
Dithane	1.50	40.00	60.00
Adherente	0.50	20.00	10.00
Tamaron	0.50	42.00	21.00
12-24-12	4.00	75.00	300.00
Sacos	0.00	1.00	0.00
Tierra	0.00	400.00	0.00
Transporte	3.00	10.00	30.00
M.O.	32.00	10.00	320.00
Bueyes	3.00	30.00	90.00
Bomba asp.	4.00	0.30	1.20
TOTAL:			2056.2

FUENTE: El autor

ANEXO # 3

CUADRO DE BENEFICIO COSTO DEL CULTIVO DE PAPA/Mz (Individual)

CONCEPTO	TOTAL
RENDIMIENTO	
Area semb.	1/2 Mz
Rend/Mz	1 40 qq
Precio/qq	47.99 Lps.
INGRESOS	3359 Lps
COSTOS	2256 Lps
UTILIDAD NETA	1103 Lps

FUENTE: El autor.

ANEXO # 4

CUADRO DE BENEFICIO COSTO DEL CULTIVO DE PAPA/Mz (Individual)

Sin considerar los costos de tierra.

CONCEPTO	TOTAL
RENDIMIENTO	
Area semb.	1/2 Mz
Rend/Mz	1 40 qq
Precio/qq	47.99 Lps.
INGRESOS	3359 Lps
COSTOS	2056.2 Lps
UTILIDAD NETA	1302.8 Lps

FUENTE: El autor

ANEXO # 5

ANALISIS ECONOMICO

PRECIOS

CONCEPTO	TIPO DE PROD.	PRECIO UNITARIO	COSTO TRANSP/UN.	PRECIO DE CAMPO
Semilla	Papa Diamante	100.00 Lps/qq	2.50 Lps/qq	102.50 Lps/qq
Furater	Insecticida	8.00 Lps/bo	0.00 Lps/bo	8.00 Lps/bo
Ridomil	Fungicida	130.00 Lps/Kg	0.00 Lps/Kg	130.00 Lps/Kg
Dlthane	Fungicida	40.00 Lps/bo	0.00 Lps/bo	40.00 Lps/bo
Adherente	***	20.00 Lps/bo	0.00 Lps/bo	20.00 Lps/bo
Tamaron	Insecticida	84.00 Lps/Lt	0.00 Lps/Lt	84.00 Lps/Lt
12-24-12	Fertilizante	75.00 Lps/qq	2.50 Lps/Lt	77.50 Lps/qq
Sacos	***	1.00 Lps/un	0.00 Lps/un	1.00 Lps/un
Tierra		400.00 Lps/Mz		400.00 Lps/Mz

(*) Precio de alquiler de una Mz.

ANEXO # 6
EQUIPO Y M.O REQUERIDA

EQUIPO	JORNALES	PRECIO/DIA (Lps)	TOTAL
Bueyes	10.00	30.00	300.00
Bombas	6.00	0.30	1.80
SUBTOTAL	16.00		301.80
M.O.			
Bueyes	10.00	10.00	100.00
Siembra	12.00	10.00	120.00
Deshierba	0.00	10.00	0.00
Aporque	20.00	10.00	200.00
Aplicacion	12.00	10.00	120.00
Supervisar	3.00	10.00	30.00
Cosecha	25.00	10.00	250.00
SUBTOTAL	82.00		820.00
TOTAL			851.80

FUENTE: El autor

ANEXO # 7
COSTOS TOTALES/CULTIVO EN MEDIANIA

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL Lps
Semilla	22.00 qq	102.50 Lps/qq	2255.00
Furater	5.00 bo	8.00 Lps/bo	40.00
Ridomil	2.00 Kg	130.00 Lps/Kg	260.00
Dithane	4.00 bo	40.00 Lps/bo	160.00
Adherente	1.00 Lt	20.00 Lps/bo	20.00
Tamaron	0.5 Lt	84.00 Lps/Lt	42.00
12-24-12	77.5 Lts	77.50 Lps/qq	1395.00
Sacos	80.00 Un	1.00 Lps/un	80.00
Tierra	1.00 Mz	400.00 Lps/Mz	400.00
Equipo	16 Dias		301.80
M.O	82 Jor.		820.00
Transporte	1 Dia	10.00 Lps/Dia	10.00
TOTAL:			5783.80

FUENTE: El autor

ANEXO # 8

CALCULO DE INGRESOS/CULTIVO EN MEDIANIA

CONCEPTO	TOTAL
RENDIMIENTO	
Area semb.	1 Mz
Rend/Mz	180 qq
Precio/qq	47.99 Lps.
INGRESOS	8638.2 Lps
COSTOS	5783.8 Lps
UTILIDAD NETA	2854.4 Lps

FUENTE: El autor

ANEXO # 9

ANALISIS DE LA PARTE TECNICA

ACTIVIDAD	CULT/ MED.	CULT/IND.
Preparación suelo	Bueyes	Bueyes
Tipo de semilla	Certificada	Certificada
Distancia entre plantas	12 "	12"
Distancia entre surco	40"	36"
Num. aplicaciones fert.	1 siembra	1 siembra
Fertilizante	12-24-12	12-24-12
Maleza mas imp.	Ninguna	Hoja Ancha
Control maleza	Deshierba	Deshierba
Plaga más imp.	Mosca Blanca	Ninguna
Control de plaga	Furater	Preventivo
Enfermedad más imp	Tizón	Ninguno
Control de enf.	Ridomil	Preventivo
Riego	No	No
Fecha siembra	05/05/93	12/10/93
Fecha cosecha	05/10/93	12/01/94
Cosecha	Bueyes	Piocha
Almacenamiento	Sacos	Sacos
Comercialización	Intermediario	Intermediario

FUENTE: El autor

ANEXO # 10
 INVENTARIO DE LA TIERRA
 DE LA UNIDAD PRODUCTIVA B

USO DE LA TIERRA	NUMERO DE Mz	VALOR Mz(Lps)	VALOR CULT.(Lps)	VALOR TOTAL(Lps)
CULTIVOS ANUALES				
Papa (primera)	1	4000	3000	7000
Papa (postrera)	0.5	2000	1500	3500
Maiz(primera)	3	12000	2400	16400
Frijol(postrera)	0.5	2000	200	2200
SUBTOTAL	5	20000	7100	29100
CULTIVOS PERMANENTES				
Durazno	0.01	40	200	240
PASTOS NATURALES				
Jaragua	2	8000	1500	9500
Guama	1	4000	500	4500
PASTOS MEJORADOS				
King Grass	0.01	40	200	240
OTRAS AREAS	11.98	47920		27920
TOTAL	20	80000	9500	43580

FUENTE: El autor

ANEXO # 11
 MEJORAS, CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES

FUENTE: E UNIDADE	VALOR/UN.(Lps)	VALOR TOTAL(Lps)
Cercas	3	180
Casas	1	2000
Bodegas	0	
Establos	0	
Corrales	1	60
Silos	2	400
Gallineros	0	
Otros		
TOTAL	7	2640

FUENTE: El autor.

ANEXO #12:

INVENTARIO DE ANIMALES DE LA UNIDAD B

TIPO DE ANIMAL	UNIDADES	VALOR/UN.(Lps)	VALOR TOTAL(Lps)
Toros	2	1300	2600
Vacas en prod	5	3000	15000
Vacas horras	2	1000	2000
Vaquillas	2	1000	2000
Ternereras	3	100	300
Terneros	2	100	200
Bueyes	2	1500	3000
Caballos	3	400	1200
Mulas	1	1100	1100
Cerdas	2	700	1400
Verracos	1	700	700
Cerdos engorde	1	450	450
Cerditos	3	100	300
Gallinas	22	20	440
Gallos	3	40	120
Pollos	8	10	80
Pollitos	0	0	0
Patos	3	50	150
Conejos	0	0	0
Conejas	0	0	0
Perros	4	150	600
TOTAL			31640

ANEXO # 13

MAQUINARIA Y EQUIPO

ELEMENTO	UNIDAD	VALOR/UN(Lps)	VALOR TOTAL(Lps)
Maquinaria			
Azadones	3	15	45
Machetes	2	25	50
Palas	1	30	30
Piochas	1	15	15
Barras	1	30	30
Arados	3	20	60
Yugos	2	20	40
otros			
TOTAL			270

FUENTE: El autor

ANEXO # 14
PATRIMONIO TOTAL:

COMPONENTES	VALOR TOTAL EN Lps.
TIERRA	80000
CULTIVOS	7100
ANIMALES	31640
HERRAMIENTAS	270
MEJORAS	2640
TOTAL:	121 650

FUENTE: El autor

ANEXO # 15; Inventario del patrimonio de la unidad productiva A

COMPONENTES	CANTIDAD	PRECIO (Lps)	VALOR ACTUAL
AGUA			
TIERRA	0.00	0.00	0.00
CASA	0.00	0.00	0.00
EFFECTIVO	0.00		0.00
CULTIVOS			
Papa	1Mz	5784.25	5485.50
Papa	1/4Mz	1446.0625	1371.375
Papa	1/8Mz	723.03125	685.6875
Maiz	1Mz	5000.00	2500.00
GANADO			
Bueyes	0.00	0.00	0.00
Vaquillas	0.00	0.00	0.00
TOTAL.....			7542.56

FUENTE: El autor, 1993.

ANEXO #16: Aportaciones de los productores A y B.

PROD B

ARTICULO	CANTIDAD	COSTO UNIT.	TOTAL Lps.-
Tierra	1 Mz	400 Lps/Mz	400.00
Bueyes	10 Días	30 Lps/Día	300.00
Mano de obra	41 Jornales	10 Lps/Jorn.	410.00
Furater	2.5 Bolsas	8 Lps/Bolsa	20.00
Ridomil	1 Kg	130 Lps/Kg	130.00
Dithane	2 Bolsas	40 Lps/bolsa	80.00
Adherente	0.5 Litros	20 Lps/Lt.	10.00
Tamaron	0.5 Litros	84 Lps/Lt.	42.00
12-24-12	18 qq	77.5 Lps/Lt.	1395.00
Bomba	6 Días	0.30 Lps/Día	1.80
TOTAL:			2788.80

PROD A

ARTICULO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL Lps.-
Semilla papa	22 qq	101.1 Lps/qq	2255.00
Furater	2.5 bolsas	8 Lps/bolsa	20.00
Ridomil	1 Kg.	130 Lps/qq	130.00
Dithane	2 bolsas	40 Lps/bolsa	80.00
Adherente	0.5 Lts.	20 Lps/Lt.	10.00
Sacos	80 unid.	1 Lps/unid.	80.00
Mano de Obra	41 Jorn.	10Lps/Jorn.	410.00
TOTAL			2575.00

ANEXO # 17

CALCULO DE INGRESOS ANUALES (1993)

UNIDAD PRODUCTIVA C

CULTIVOS	EPOCA	EN MEDIANIA	REND/Mz	Mz	PRECIO (Lps)	INGRESO
Papa	Primera	Si	360qq	0.33	55.45	6587.16
Papa	Postrera	No	192qq	0.50	55.45	5323.20
Maíz	Postrera	No	42qq	2.50	79.58	8355.90
TOTAL EN LEMPIRAS						*****

ANEXO # 18; Inventario del patrimonio de la unidad productiva C

COMPONENT	CANTIDA	PRECIO (Lps)	VALOR ACTUA
AGUA			
TIERRA	1Mz	7000.00	7000.00
CASA	1	7625.00	7625.00
EFFECTIVO	0.00		0.00
CULTIVOS			
Papa	1/3Mz	5485.20	1828.50
Maíz	1/2Mz	2500.00	1250.00
GANADO			
Bueyes	1 Unid.	3000.00	3000.00
Vaquillas	2 Unid.	1500.00	3000.00
TOTAL.....			23703.50

FUENTE: El autor, 1993.

ANEXO #19:

ESTUDIO DE CASO # 2

COSTOS CULTIVO DE PAPA POR 1/2Mz (Individual).

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDA	PRECIO/UN.(Lps)	COSTO TOTAL(Lp)
Semilla	10.71	qq	101.25	1084.39
Furadan	4.00	Lbs	12.00	48.00
Atracol	1.80	Lbs	36.50	65.70
Dithane	1.80	Kg	35.00	63.00
Ridomil	1.80	Kg	130.00	234.00
12-24-12	3.60	qq	75.50	271.80
Bueyes	3.00	Dia	30.00	90.00
Bombas	18.00	Dias	0.30	5.40
M.O.	93.00	Jornal	10.00	930.00
Tierra	0.50	Mz	250.00	125.00
TOTAL:				2917.28

FUENTE: El autor.

7

ANEXO #20:

ESTUDIO DE CASO # 2

CUADRO DE BENEFICIO COSTO DEL CULTIVO DE PAPA/Mz (Individu

CONCEPTO	TOTAL
RENDIMIENTO	
Area semb.	1/2 Mz
Rend/Mz	170.00 qq
Precio/qq	55.45 Lps.
INGRESOS	4713.25 Lps
COSTOS	2792.80 Lps
UTILIDAD NETA	1920.97 Lps

FUENTE: El autor.

f
 ANEXO #21:
 ESTUDIO DE CASO # 2
 ANALISIS ECONOMICO
 PRECIOS DE CAMPO

CONCEPTO	TIPO DE PROD.	PRECIO UNITARIO	COSTO TRANSP/UN.	PRECIO DE CAMP
Semilla	Papa Diamante	100.00 Lps/qq	1.25 Lps/qq	101.25 Lps/qq
Furadan	Insecticida	12.00 Lps/bo	0,00 Lps/bo	8.00 Lps/bo
Ridomil	Fungicida	130.00 Lps/Kg	0.00 Lps/Kg	130.00 Lps/Kg
Dithane	Fungicida	35,00 Lps/bo	0,00 Lps/bo	35.00 Lps/bo
Adherente	***	12.00 Lps/bo	0.00 Lps/bo	12.00 Lps/bo
Caf Plus	Fert. foliar	30,00 Lps/bo	0.00 Lps/bo	30.00 Lps/bo
12-24-12	Fertilizante	73,00 Lps/qq	2.50 Lps/Lt	75.50 Lps/qq
Sacos	***	1.00 Lps/un	0.00 Lps/un	1.00 Lps/un
Tierra*	***	250.00 Lps/Mz	0.00 Lps/un	250.00 Lps/Mz
Antracol	Fungicida+	36.50 Lps/bo	0.00 Lps/un	36.50 Lps/bo
Vitel	Fert. foliar	18,00 Lps/Lb	0.00 Lps/un	18.00 Lps/Lb

FUENTE: El autor

!
 ANEXO #22:
 ^

EQUIPO Y M.O REQUERIDA

EQUIPO	JORNALE	PRECI	TOTAL
Bueyes	10.00	30.00	300.00
Bombas	6.00	0.3	1.80
SUBTOTAL	16.00		301.80
M.O.			
Bueyes	10.00	10.00	100.00
Siembra	12.00	10.00	120.00
Deshierba	0.00	10.00	0.00
Aporque	20.00	10.00	200.00
Aplicacion	12.00	10.00	120.00
Supervisar	3.00	10.00	30.00
Cosecha	25.00	10.00	250.00
SUBTOTAL	82.00		820.00
TOTAL			851.80

FUENTE: El autor

ANEXO #23:

COSTOS TOTALES/CULTIVO EN MEDIANIA

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL Lps
Semilla	22.00 qq	102.50 Lps/qq	2255.00
Furater	5.00 bo	8.00 Lps/bo	40.00
Ridomil	2.00 Kg	130.00 Lps/Kg	260.00
Dithane	4.00 bo	40.00 Lps/bo	160.00
Adherente	1.00 Lt	20.00 Lps/bo	20.00
Tamaron	0.5 Lt	84.00 Lps/Lt	42.00
12-24-12	77.5 Lts	77.50 Lps/qq	1395.00
Sacos	80.00 Un	1.00 Lps/un	80.00
Tierra	1.00 Mz	400.00 Lps/Mz	400.00
Equipo	16 Dias		301.80
M.O	82 Jor.		820.00
Transporte	1 Dia	10.00 Lps/Dia	10.00
TOTAL:			5783,80

FUENTE: El autor

ANEXO #24:

CALCULO DE INGRESOS/CULTIVO EN MEDIANIA

CONCEPTO	TOTAL
RENDIMIENTO	
Area semb.	1 Mz
Rend/Mz	180qq
Precio/qq	47.99 Lps.
INGRESOS	8638.2 Lps
COSTOS	5783,8 Lps
UTILIDAD NETA	2854,4 Lps

FUENTE: El autor

ANEXO #26:

CAMPARACION DE PARAMETROS TECNICOS ENTRE
LA MEDIANIA Y UN CULTIVO INDIVIDUAL

ACTIVIDAD	CULT/MED.	CULT/IND.
Preparación suelo	Bueyes	Bueyes
Tipo de semilla	Certificada	Certificada
Distancia entre plantas	12"	12"
Distancia entre surco	40"	36"
Num. aplicaciones fert.	1 siembra	1 siembra
Fertilizante	12-24-12	12-24-12
Maleza más imp.	Ninguna	Hoja Ancha
Control maleza	Deshierba	Deshierba
Plaga más imp.	Mosca Blanca	Ninguna
Control de plaga	Furater	Preventivo
Enfermedad más imp.	Tizn	Ninguno
Control de enf.	Ridomil	Preventivo
Riego	No	No
Fecha siembra	05/05/93	12/10/93
Fecha cosecha	05/10/93	12/01/94
Cosecha	Bueyes	Piocha
Almacenamiento	Sacos	Sacos
Comercialización	Intermediario	Intermediario

FUENTE: El autor.

ANEXO #27:

COSTOS TOTALES DEL CULTIVO INDIVIDUAL
Sin considerar los costos de tierra.

CONCEPTO	UNIDADES	PRECIO	COSTO TOTAL (Lps)
Semilla	11.00	100.00	1100.00
Furater	2.50	8.00	20.00
Ridomil	0.80	130.00	104.00
Dithane	1.50	40.00	60.00
Adherente	0.50	20.00	10.00
Tamaron	0.50	42.00	21.00
12-24-12	4.00	75.00	300.00
Sacos	0.00	1.00	0.00
Tierra	0.00	400.00	0.00
Transporte	3.00	10.00	30.00
M.O.	32.00	10.00	320.00
Bueyes	3.00	30.00	90.00
Bomba asp.	4.00	0.30	1.20
TOTAL:			2056.2

FUENTE: El autor

ANEXO #28: Aportaciones del técnico.

ARTICULO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL (Lps)
Semilla papa	22 qq	101.1 Lps/qq	2255.00
Furater	2.5 bolsas	8 Lps/bolsa	20.00
Ridomil	1 Kg	130 Lps/bolsa	130.00
Dithane	2 bolsas	40 Lps/bolsa	80.00
Adherente	0.5 Litros	20 Lps/Lt	10.00
Sacos	80 unidad.	1 Lps/unid.	80.00
Mano de Obra	41 jornal.	10 Lps/Jorn.	410.00
TOTAL			2985.00

FUENTE: El autor, 1992.

ANEXO #29: Aportaciones del productor C

ARTICULO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL (Lps)
Tierra	1 Mz	400 Lps/Mz	400.00
Bueyes	10 Dias	30 Lps/Dia	300.00
Mano de Obra	41 Jornal.	10 Lps/Jorn.	410.00
Furater	2.5 bolsas	8 Lps/bolsa	20.00
Ridomil	1 Kg	130 Lps/Kg	130.00
Dithane	2 Bolsas	40 Lps/bolsa	80.00
Adherente	0.5 Litros	10 Lps/Jorn.	10.00
Tamaron	0.5 Litros	20 Lps/Lt	42
12-24-12	18 qq	84 Lps/Lt	1395
Bomba	6 Dias	0.30 Lps/Dia	1.8
TOTAL			2788.8