MAG y JICA lanzan

Horti Oriente

El proyecto para la mejora de la Rentabilidad de Productores de Hortalizas en la Región Oriental de la República de El Salvador.

Julio – Diciembre 2014, Año 1. Edición 1 | MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA

PLAN DE AGRICULTURA FAMILIAR

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA (MAG)

GOBIERNO DE EL SALVADOR

UNÁMONOS PARA CRECER

OFRECIENDO LO NUESTRO, CONSUMIENDO LO NUESTRO

[1] HORTI ORIENTE

HORTI ORIENTE, <<El Proyecto para la Mejora de la Rentabilidad de Productores de Hortalizas en la Región Oriental de la República de El Salvador>>, fue lanzado el 29 de mayo de 2014 en colaboración entre el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) y la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA).

Este Proyecto, que seguirá operando por 4 años, hasta marzo de 2018, tiene como principal objetivo aumentar los ingresos y mejorar la rentabilidad de los negocios de los productores de hortaliza en la zona oriental del país. Para tal efecto, se han coordinado la elaboración de planes y acción con 50 grupos en total para los 4 años, a fin de que los grupos optimicen la producción y comercialización en base a la demanda de los mercados, y que de esta manera potencien relaciones de colaboración mutua y confianza y continuar nuevos modelos de negocio que hayan aprendido a lo largo y finalizado el Proyecto. Esta iniciativa apoya a productores y productoras en los departamentos de San Miguel, Morazán, Usulután y La Unión. Durante el primer año, el Proyecto enfoca su intervención en Morazán y Usulután, y expandirá su actividad en los otros departamentos desde el segundo año de intervención.

(1-1) LOGO DEL PROYECTO

El lema del proyecto es 'Ofreciendo lo nuestro, Consumiendo lo nuestro'. La mayor parte de las hortalizas que se consumen en El Salvador son importadas. Desde el punto de vista de seguridad alimentaria, es fundamental fortalecer el auto-abastecimiento de hortalizas. De esta manera, el apoyo a la producción y el fomento a la comercialización de hortalizas también generan empleos en las áreas rurales de la zona.

(1-2) INVOLUCRAMIENTO DE SUPERMERCADOS

El Proyecto mejorará la planificación y ejecución de los negocios de los productores y orientará esfuerzos para fortalecer vínculos con los supermercados. Para el 2014, el proyecto trabaja en coordinación con Súper Selectos. Igualmente, Walmart se unirá a nuestra iniciativa a partir del próximo año. De esta manera, HORTI ORIENTE promueve la vinculación de negocios entre productores y mercados formales con sostenibilidad.

HORTI ORIENTE no solamente apoya la mejora de producción y comercialización a nivel de los productores, sino también promueve el consumo de los productos nacionales mediante la coordinación con el supermercado para la planificación de nuevas modalidades para la diferenciación de verduras nacionales en sala de venta de supermercado para que los consumidores finales puedan optar preferiblementepor productos de El Salvador.

(1-3) LAS ACTIVIDADES ESENCIALES

Se implementan actividades diversas en HORTI ORIENTE para lograr el propósito de la iniciativa, las cuales incluyen mejora de la comunicación entre los actores en la cadena, sondeo de mercados por productores, mejoras en la planificación y administración empresarial, contaduría fiscal y gerencial. De aquí en adelante, se explican las actividades más importantes.

(1-4) MEJORA DE COMUNICACIÓN

Uno de los temas importantes es la comunicación entre los actores: productores, compradores en mercados formales e informales, sector público y otras organizaciones de apoyo. El construir la relación estrecha para el intercambio oportuno de información es una clave para que los compradores y productores realicen un negocio sustentable, fomentando la relación <<Ganar–Ganar>>

(1-5) SONDEO DE MERCADO

El sondear el comportamiento de los mercados es primordial para realizar un buen negocio. Por ejemplo, si todos cultivan el mismo rubro al mismo tiempo, el mercado se satura. Por ello, el precio del producto cae. Naturalmente el ingreso de los productores disminuye. El Proyecto promueve el sondeo de mercado simple por los productores para que ellos entiendan la demanda real que los consumidores tienen cuando compran sus productos. Esta conciencia es imprescindible para que los productores planifiquen negocios que responda a la demanda y direccione la planificación de los negocios.

(1-6) PLAN DE ACCIÓN

Cada grupo de productores, algunos vinculados al Centro de Acopio y Servicio (CAS), elabora su plan de acción facilitado por el Proyecto, en coordinación con otras organizaciones cercanas. Los enfoques de trabajo incluyen: mejora de administración de grupos, planificación de producción y venta, escalonamiento de cultivos, aplicación de Buena Practica de Agricultura (BPA), mejora de la contabilidad gerencial, venta directa a consumidores, venta colectiva por medio del CAS a mercados formales incluso supermercados.

La colaboración entre varios grupos tiene algunas ventajas: intercambiar informaciones, asegurar volumen requerido y abastecimiento para la comercialización oportuna y rentable, bajar los costos de operación mediante la colaboración de los recursos logísticos, uso compartido del transporte, y aprovechamiento del vínculo establecido con mercados y otras organizaciones claves. La coordinación para el acopio y entrega a nivel de CAS es una actividad clave para realizar negocio rentable. HORTI ORIENTE acompaña al proceso de planificación para que los productores mismos tengan su propia visión y tomen la iniciativa por su cuenta.

(1-7) INICIANDO EL PROYECTO

Los 10 grupos de productores beneficiados fueron elegidos este año como los grupos objetivos del Proyecto. Los representantes de los grupos participan en varias actividades de arranque y seguimiento para dar cumplimiento a las líneas del Proyecto. Como principales avances, se detallan las actividades realizadas hasta diciembre de este año: visita a la Asociación Hortaliceros de Cuscatlán, una sala de venta con hortalizas de Súper Selectos y centro de operaciones de acopio y logística de este supermercado (RANSA); curso de formación en Japón, taller de divulgación de logros del curso; y jornadas de planificación de trabajo a nivel de asociación y CAS. Estas actividades han sido realizadas en coordinación con varias instituciones como la División de Agronegocios del MAG, el Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal (CENTA), el Proyecto para el Desarrollo y Modernización Rural de la zona Oriental (MAG- PRODEMORO), el Centro de Desarrollo para la Micro y Mediana Empresa del Ministerio de Economía (CDMYPE) y Súper Selectos.

[2] Ampliando conocimientos en Buenas Prácticas de CAS y el mercado de hortalizas Visita a la Asociación Hortaliceros de Cuscatlán y Super Selectos

En agosto de 2014, fueron realizadas las visitas al Centro de Acopio y Servicios de la Asociación Hortaliceros de Cuscatlán, ubicada en Cantón El Carmen y RANSA, operadora logística con la que trabaja Súper Selectos para el acopio de mercancías y distribución de sus productos.

Asimismo, como parte de las actividades del grupo de beneficiarios del Proyecto, se ejecutó el recorrido por una sucursal de Súper Selectos en San Salvador, con la finalidad de que los participantes ampliaran sus conocimientos en cuanto a requerimientos, presentación, mercadeo y flujos de comercialización de hortalizas.

(2-1) HORTALICEROS DE CUSCATLÁN

Esta asociación, comercializando sus productos con el mercado formal, compartió sus experiencias con los grupos beneficiados en la primera fase de HORTI ORIENTE. Con entusiasmo comentaron a los participantes cómo iniciaron y mantienen sus negocios actualmente con los supermercados. El sistema de entrega de los productos de sus socios al CAS, el método del cálculo de los costos del transporte a los mercados, las reglas de la venta colectiva y la repartición de los beneficios, manifestada a través de la buena administración del grupo, entre otros temas, fueron las experiencias de éxito relatadas por los miembros de Hortaliceros de Cuscatlán.

Esta visita fue de mucha ayuda para los participantes, ya que contribuyó a obtener conocimientos con la finalidad de facilitar a los productores de la zona oriental a iniciar sus negocios sostenible con supermercados.

(2-2) RANSA Y SÚPER SELECTOS

Todas las hortalizas y frutas para Súper Selectos son llevados a RANSA por productores y se distribuyen por los empleados a cada sala de Súper Selectos, velando

por el respectivo control de calidad. La logística para las operaciones incluye la asignación de un código a cada productor y proveedor a fin de identificarles al momento de entrega.

Durante la misma jornada de observación, los participantes tuvieron oportunidad de visitar una sucursal de Súper Selectos en la colonia Escalón. Los encargados de verduras explicaron cómo se ofertan los productos en buena condición y algunos comentarios acerca de cómo es el comportamiento de la demanda de hortalizas en esa sucursal.

En una sucursal de Súper Selectos

Las anteriores actividades formaron parte de un pre-curso que se centra en la preparación de la capacitación realizada en Japón. Este intercambio de experiencias permitió también la socialización de expectativas para iniciar y mantener negocios con supermercados a fin de aumentar los ingresos y rentabilidad.

[3] Japón: aprendizaje, trabajo y amistad, 9 Becarios salvadoreños participan en curso "Comercialización de hortalizas: Enlace entre Supermercados y Productores, y el Rol del Sector Público"

El pasado septiembre, 9 representantes del sector público y privado, involucrados en la comercialización de hortalizas en El Salvador, viajaron a Japón para participar en un curso de 3 semanas, como parte de la ejecución de la primera fase del proyecto con la finalidad de atender de manera presencial la capacitación que les permitió adquirir aptitudes y experiencias que serán puestas en práctica durante el desarrollo de HORTI ORIENTE.

Es así como 4 productores de hortalizas del departamento de Morazán y Usulután, 2 miembros de Grupo Calleja (Súper Selectos), 1 extensionista del CENTA y 2 técnicas de la División de Agronegocios del MAG participaron en el curso, el cual tuvo como finalidad conocer el rol y las interrelaciones de los actores que conforman la cadena de hortalizas en Japón, el comportamiento del mercado y los mecanismos de apoyo compartido que permitió superar los desafíos en ese país.

(3-1) EL FOMENTO DE LA ASOCIATIVIDAD LAS OPERACIONES EN COMUNIDAD Y COOPERATIVISMO

Varias fueron las experiencias en las que los becarios pudieron participar, en las cuales los productores y personas de Japón demostraron su fiel compromiso por el cumplimiento de sus metas, las actividades en cooperativismo, la confianza en sí mismos y el pensamiento positivo.

Es así como la visita a la Cooperativa Agrícola de Hyogo-Rokko permitió al grupo de El Salvador evidenciar las operaciones realizadas en cuanto a economía agrícola: orientación en tecnología, aprovechamiento de los espacios de las tierras agrícolas; operaciones de ventas: envío de venta de productos agrícolas (con orientación a la producción local, consumo local), desarrollo de marcas de productos agrícolas; operaciones de compras: suministro de insumos; operaciones de servicios: administración de instalaciones de uso comunal (centro de selección y centro de semilleros).

Destacadas también fueron las observaciones e intercambio de impresiones entre productores y socios de la empresa Daichi no Kai, en Hyogo (Grupo de la Madre Tierra", quienes demostraron con sus vivencias que la juventud y la experiencia han potenciado un modelo de comercialización denominado "hogares agrícolas", el cual se ha dedicado por 16 años al desarrollo y mercadeo de nuevos productos como galletas, dulces y harinas a base de arroz.

También es importante comentar el caso de éxito de la empresa Irodori S.A., municipio de Kamikatsu, quienes haciendo uso de un sencillo sistema de información benefician a hombres y mujeres, con un promedio de edad de 70 años, con la comercialización de hojas de árboles para la decoración de platos gourmet, servidos en prestigiosas cadenas de restaurantes en Tokio, posicionando el producto a precios competitivos.

Productos de Daichi no kai

Actividad Agrícola con estudiantes.

Cooperativa Hyogo-Rokko Selección de productos

Cooperativa Hyogo-Rokko Orientación de técnica agrícola Selección de productos

(3-2) VINCULACIÓN COMERCIAL SOSTENIBLE: LA RESPUESTA A LA DEMANDA DEL CLIENTE

Son muchos los mecanismos para la vinculación comercial sostenible que fomentan una relación <<ganar-ganar>> en la cadena de valor de hortalizas en Japón. Los becarios salvadoreños tuvieron la oportunidad de observar e intercambiar experiencias con directivos y empleados de empresas mayoristas intermediarias (Corporación Nousouken y Centro de Distribución Himeji Nousan, con una importante labor de desarrollo de marcas), cadenas de supermercados (MaxValue y AEON) y puntos de venta directa de productos en ciudades y carreteras.

El denominador común en estos mecanismos es que se colabora con el sistema de suministro de mercancías adecuadas y con calidad a la vida diaria del cliente, aprovechando la relación de confianza y el apoyo a los productores de hortalizas supliendo la demanda.

Para el caso de El Salvador, los becarios tuvieron la oportunidad de realizar valoraciones acerca del papel del intermediario en el país, ya que en la mayoría de casos, el intermediario no aporta valor agregado a la cadena (limpieza, procesamiento o empaque al producto) y al contrario contribuye a desmejorar la rentabilidad de los agricultores y sus productos. Es por ello que este tema es de suma importancia para análisis de los productores salvadoreños, pudiendo reafirmar y consolidar la labor de los Centros de Acopio y Servicios (CAS) de hortalizas.

"COMENTARIO DE BECARIOS"
Doña Ana Sofía Amaya, Tesorera
de ACOPABCHA DE R.L. en Jiquilisco

"Este proyecto nos ha venido a beneficiar con el viaje que tuvimos como becarios a Japón, obteniendo experiencias y conocimientos de comercialización, y seguimientos que tenemos en El Salvador. Ahora, hemos arrancado con una idea más clara y específica de avanzar con nuestros productos para adquirir más rentabilidad.

En El Salvador, ya hemos empezado a sensibilizar a los productores compartiéndoles las experiencias e ideas que tuvimos en Japón, y lo mejor es que los productores están con actitud positiva de cambiar para que sus productos obtengan más rentabilidad.

Estamos agradecidos con el proyecto HORTI ORIENTE, ya que las actividades apoyarán al crecimiento económico no solamente de los asociados que pertenecen en la cooperativa, sino también de toda la comunidad, por que a traves de lo que nosotros estamos desarrollando con el apoyo de JICA, estamos invitando a productores fuera de la cooperativa con capacidades de cumplir requisitos que mercados formales exigen."

La Sala de Venta de Nousouken

Una Sala de MaxValue

(3-3) LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA: EL APOYO DEL GOBIERNO A LA CADENA DE VALOR DE HORTALIZAS EL PAPEL DEL GOBIERNO CENTRAL, LAS PREFECTURAS Y LOS EXTENSIONISTAS

Como parte del desarrollo de la cadena de valor de hortalizas en Japón, el Gobierno ha estructurado un sistema de apoyo que ha determinado como uno de sus principales roles la justa, ordenada y transparente administración del mercado mayorista. En este sentido, asegurando los canales de distribución, se cumplen las funciones de recolección y distribución de variedades, fijación de precios, liquidar rápida y seguramente el importe de venta de los productores y retransmisión de informaciones sobre la oferta y la demanda. También los requerimientos logísticos para la conservación de los productos.

Sobre este tema, las técnicas representantes de la División de Agronegocios de El Salvador compartieron experiencias con oficial perteneciente a la División de Estrategias de Negocios, del Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca de Japón, para conocer los mecanismos de distribución de mercados centrales mayoristas, fundados por el Gobierno Prefectural (los más grandes) y fundados por el Gobierno Municipal (los mercados regionales).

Es importante comentar que como parte de las experiencias más valiosas, el papel de la promoción de las hortalizas en la prefectura de Hyogo, Japón, se destacan el impulso de los productos agrícolas capaces de venderse como marca, la identificación de nuevas demandas y rutas de venta, seguridad y confiabilidad, productos con valor agregado, bajo costo y ahorro energético.

Para finalizar, y no siendo menos importante, se destaca el papel del técnico extensionista, quien como oficial de gobierno, pone todo su esfuerzo y compromiso para atender a los productores asociados en temas de fortalecimiento de la productividad agrícola, ampliar la producción de los productos agrícolas para responder la demanda de los consumidores, promover el mejoramiento de la administración del cultivo, fomento de la agricultura comunitaria y la promoción de la unificación de los procesos de producción, procesamiento, distribución y venta de productos.

"COMENTARIO DE BECARIOS"
Ing. Francisco Alcaine: El Jefe del programa
Cultivando Oportunidad del Grupo Calleja

"Súper Selectos a través de su programa Cultivando Oportunidades, de la mano de MAG y JICA forma parte del proyecto HORTI ORIENTE, que tiene como objetivo impactar de manera positiva a las comunidades de la zona oriental del país incrementado su rentabilidad. Parte del proyecto incluyó una visita a Japón en la cual pudimos constatar las diversas formas de trabajar y de comercializar que tienen los agricultores y los supermercados.

Nuestro principal objetivo es apoyar al agro nacional para generar oportunidades que sirvan para desarrollar las capacidades productivas de nuestra gente y así abastecer las 93 salas con productos 100% nacionales.

Para la cadena de supermercados el compromiso con HORTI ORIENTE es grande pues sabemos que juntos podemos hacer la diferencia potenciando el agro nacional y generando oportunidades para mejorar las condiciones de vida de nuestros hermanos salvadoreños."

Servicio de Extensión Agrícola de Kobe

Practica de Estudio Rapido del Mercado

Los Becarios del curso en Japón

[4] Avanzando para el futuro Evento de divulgación de los aprendizajes y los últimos talleres

El 17 de octubre, los becarios que recibieron el curso en Japón realizaron un taller para socializar los conocimientos adquiridos, compartiéndolos con los productores de las asociaciones que participan en el primer ciclo de HORTI ORIENTE. Además de compartir los principales aspectos sobre los contenidos del curso, los becarios presentaron sus planes de acción hechos en Japón.

Fue de gran importancia que los actores de diferentes sectores, participando en las actividades de la cadena de hortalizas, conocieran los planes de acción de los becarios, ya que se propició el intercambio de información y opiniones relacionadas a la situación actual. Por ello, se destaca el valioso plan de acción presentado por los becarios del MAG que planea una actividad clave, el apoyo en la creación de un mecanismo para la vinculación e intercambio de información entre los productores, los mercados y otros actores.

De la misma forma, los becarios de Súper Selectos expresaron su intención de promover la compra y venta de productos nacionales para abastecer sus sucursales, diferenciando los productos nacionales de los importados. Orientados a esta finalidad, se presentaron las ideas de promover BPA, el avance en la introducción de sistema de

trazabilidad y la reafirmación de la comunicación y la relación de confianza entre los productores. En el evento, estas intenciones fueron confirmadas por el Vicepresidente de Grupo Calleja, Licenciado Carlos Calleja, presentando su visión de aumentar los volúmenes de oferta de hortalizas nacionales en las salas de Súper Selectos.

En cuanto a planes de acción de la parte de productores becados, se expresaron las proyecciones por mejorar la calidad de sus productos, introducción de la cadena de frío y trazabilidad, para la diferenciación de sus productos.

TALLERES EN PROGRESO Y SEGUIMIENTO EN CADA GRUPO

Actualmente los grupos se encuentran en la etapa de planificación de su producción y negocios para la comercialización. En este proceso, las iniciativas de los socios son de gran importancia. Por parte del Proyecto HORTI ORIENTE, les acompañamos para que la comunicación entre los actores importantes se coordinen con orientación a los resultados y apoyarles para que los productores puedan contar con la actualización de conocimiento y aptitudes necesarias para este trabajo.

HORTI ORIENTE

<< El Proyecto para la Mejora de la Rentabilidad de Productores de Hortalizas en la Región Oriental de la República de El Salvador >>
Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), Final 1a. Avenida Norte, 13 Calle Oriente y Av. Manuel Gallardo. Santa Tecla, La Libertad.
Tel 2210-1700 (MAG), info@mag.gob.sv / horti.oriente2014@gmail.com / www.mag.gob.sv