



Caso CARE Nicaragua

Práctica: Desarrollo Empresarial Rural



Descripción

El proyecto RENACER acompañó a diferentes grupos comunitarios líderes en comercialización, para poner en práctica la metodología de Desarrollo Empresarial Rural (DER) con el objetivo de abrir oportunidades de mercado y comercialización.



Esta es una metodología participativa de identificación de oportunidades empresariales de mercado para el área rural, con un enfoque territorial fundamentado con base en cuencas hidrográficas; consiste en establecer planes locales de negocio que permiten relacionar la producción con el mercado e integran el esfuerzo de los Comités de Desarrollo Comunitario, conformado por productores, instituciones locales¹, organismos socios² y aliados del proyecto RENACER³, quienes tienen el deseo de producir para la competitividad.

Es sobre todo un proceso de reflexión y toma de conciencia sobre cómo funciona la economía local y cómo la producción está inserta. Permite caracterizar el territorio de acuerdo al potencial de los recursos humanos, sociales, el nivel de bienestar y la estrategia de vida para definir un plan de negocio; también, identifica las desventajas de la forma actual de producir y comercializar de la mayoría de pequeños productores, y buscar eliminar los obstáculos en la cadena del producto para subir así los precios para el productor y bajarlos para el consumidor.

¹ Estos incluyeron, en diferentes municipios: Alcaldías, Policía Nacional y otras organizaciones relevantes al plan.

² Los socios son los organismos con los cuales RENACER firmó convenios de colaboración: EMPESA, SERVITEC, MOPAFMA y CASA DE LA MUJER (AMNLAE ESTELÍ)

³ RENICC, CECALLI, UNICAM, INPRHU, AGROACCIÓN ALEMANA

¿Cómo funciona?

Los planes de negocio en esta experiencia se elaboraron para los mercados de los municipios de atención del proyecto RENACER y para el mercado de Managua.

A partir de su organización, el grupo de Interés para la Comercialización llevó a cabo una serie de eventos de participación práctica:

- ❑ Se elaboró una encuesta como instrumento de investigación.
- ❑ Se visitó a los potenciales compradores locales, de comunidades vecinas y cabeceras departamentales.
- ❑ Se consolidó la encuesta y se seleccionaron los productos con más demanda. A este paso se le llamó “Descarte de Opciones”.
- ❑ Se aplicó un análisis agronómico, económico y de mercado (ver Anexo 1).
- ❑ Se analizaron los posibles problemas y soluciones que pudieran provocar los productos seleccionados.
- ❑ Finalmente, se analizó la cadena actual de los productos seleccionados, identificando los puntos críticos que les impiden ser rentable.

Proceso de Introducción



Partiendo de las necesidades y de los planteamientos de los CDC en adquirir conocimientos de mercado y comercialización, a mediados del año 2002 se firmó un convenio de colaboración y aprendizaje entre el Proyecto de Desarrollo Agroempresarial Rural del CIAT y CARE Nicaragua.

Se identificaron 10 líderes entre los hombres y mujeres de los 6 municipios de intervención del proyecto: 3 en Estelí, 1 en Condega, 1 en Limay, 3 en Pueblo Nuevo, 1 Palacagüina y 1 en Yalagüina con potencialidades en el tema; también, se convocó las cuatro organizaciones socias: EMPESA, MOPAF-MA, Casa de la Mujer y SERVITEC.

La elaboración del plan de negocio se llevó a cabo de manera participativa con los diferentes actores. A este grupo de socios se le denominó *Grupo de Interés para la Comercialización*.

La financiación para el plan de negocio fue con recursos propios de los pequeños productores que lo trabajaron. Para los rubros que necesitan

agregación de valor y que no cuentan con infraestructura apropiada para su aplicación, se buscará financiamiento externo.

La negociación de los productos está a cargo de los líderes de la comercialización, quienes actúan como representantes ante los compradores y velan para que se cumplan con las exigencias del comprador.

El rol de las diferentes instituciones y organismos es facilitar el buen funcionamiento de la cadena de comercialización, ya que hay carencia de servicios, y desconocimiento de leyes y políticas necesarias para desarrollar una comercialización armoniosa.



Al margen del Plan, se desarrolló un taller de negociación con los compradores potenciales, a través del cual se realizaron arreglos verbales entre los líderes y los compradores. Este evento permitió la comercialización de productos como: maracuyá, plantas medicinales, huevos de “amor”, papas, tomates, naranjas, tilapias, entre otros.

Impacto

- Los productores reconocen que la producción de granos básicos y hortalizas se hacen al azar, sin tomar en cuenta la demanda existente ni la intención de compra de los intermediarios y exportadores.
- La metodología DER permite reflexionar sobre el comportamiento que ha tenido la forma tradicional de producir y busca nuevas formas de orientar sus productos de acuerdo a la demanda existente.
- Con el plan de negocios se produce de forma escalonada con el fin de mantener un abastecimiento permanente a los clientes.
- Los productores aprendieron a realizar los trámites legales para poder extender los documentos requeridos por el cliente.
- Al analizar la problemática de producción y mercado, los productores generan una visión global de su situación y proponen soluciones importantes relacionadas con su organización, sus capacidades de planificación colectiva e individual, sus prácticas de producción, transformación de productos, transporte, conservación de recursos naturales, entre otros.

- La metodología permite encuentros entre productores y compradores para articular las necesidades y negociaciones de ambas partes, además, facilita el cambio de actitud de parte de los productores sobre su capacidad de autogestión.
- Esta práctica contribuye a que los productores se encaminen a la competitividad, para tener acceso a nuevos y mayores mercados.
- Los DER, como método de producir y comercializar, se insertan perfectamente en el nuevo Plan Nacional de Desarrollo del Gobierno Central, el cual está diseñado según los intereses y la visión estratégica del CAFTA.
- La metodología brinda oportunidades para establecer convenios con compradores, por ejemplo, con HORTIFRUTI para la entrega semanal programada de pepinos y tomates; con CLUSA para la entrega de flores, frutas, miel de abeja, tilapia, papel ecológico y artesanías; con CECALI para la comercialización de plantas medicinales como Rosa de Jamaica; con ASDENIC, frutas, cerdo y tilapia.
- RENACER deja en las comunidades seis cadenas de productos analizados con mercados identificados por ser de alta demanda y de escasa oferta. Estos son, a saber, plátano, maracuyá, chaya, yuca, papas y chiltomas.
- RENACER deja planes de negocios por cada municipio (6 en total), los cuales son manejados por grupos de comercialización constituidos por organizaciones socias, participantes de los CDC y organismos locales.

Aprendizaje

- Los productores valoran positivamente la realización rápida de la investigación de mercado, al cual identificó productos prometedores que les generan ingresos.
- Emplear la metodología DER le permite a los productores un cambio orientado al comercio empresarial.
- Los DER apuntan a la reflexión de oportunidades y produce cambios en la mentalidad de los participantes, de ser simples productores al azar a producir de forma planificada, con base a las demandas y exigencias del mercado.
- No todas las personas tienen cualidades para poner en práctica los DER, por eso es importante la selección a partir de grupos interesados.



- La metodología DER permite nuevas y valiosas herramientas de análisis, como por ejemplo, identifica oportunidades dentro del territorio, aplica metodología participativa de mercadeo y comercialización, y desarrolla habilidades de negociación de precios.
- El plan de negocio permite preparar la producción con los estándares que exige el mercado, organizarse para cumplir con el volumen requerido y negociar un ingreso estable por sus productos.
- Los clientes han manifestado que su intención de compra, estará determinada por la buena presentación, que sean productos sanos y sean abastecidos de manera continua.