

PROGRAMA PAF CADENAS PRODUCTIVAS, PLAN DE AGRICULTURA FAMILIAR (PAF)

(CASOS SOBRESALIENTES DURANTE EL PERÍODO 2011 - 2012)



ROSTROS DEL ÉXITO



ACUÍCULA
HORTALIZAS
CAFÉ
MIEL
FRUTAS
GRANOS BÁSICOS
CACAO
LÁCTEOS

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA (MAG)
GOBIERNO DE EL SALVADOR



ÍNDICE



CASO
ACUÍCULA
Cooperativa Sara y Ana

PAG. 2



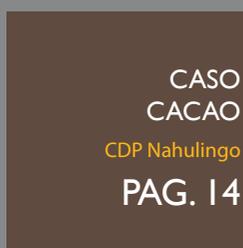
CASO
GRANOS BÁSICOS

Asociación Agropecuaria
del Sector 5 (AGROSEC)

PAG. 12



CASO
HORTALIZAS
CAS Los Loroqueros
PAG. 4



CASO
CACAO
CDP Nahulingo
PAG. 14



CASO
CAFE
Cooperativas Los Pinos y
El Refugio
PAG. 6



CASO
LÁCTEOS
Asociación Cooperativa
Faro del Pacífico
PAG. 16



CASO
MIEL
Asociación Cooperativa
de Apicultores de
La Libertad
(ACAPILL DE R. L.)
PAG. 8



CASO
FRUTAS
Grupo Agroempresarial
Valles Unidos
PAG. 10

CASO ACUÍCULA

Cooperativa Sara y Ana

ROSTROS DEL ÉXITO

“Nunca habíamos cosechado 300 quintales de camarón”, relata Santos Mauricio Cruz, jefe de producción de la Cooperativa Sara y Ana, del municipio de Jiquilisco, del departamento de Usulután.

El asociado, adscrito al PAF Cadenas Productivas, comenta que los incentivos recibidos consistentes en 400 mil larvas depositadas en un estanque demostrativo y 90 quintales de concentrado han estimulado considerablemente la producción.

Por tanto, con créditos gestionados por ellos mismos están replicando el efecto multiplicador -logrado con los incentivos- en otros estanques, generando un rendimiento de 1,800 libras por hectárea. En el pasado, las 26 hectáreas de la cooperativa solo producían 625 libras por hectárea. Todo el esfuerzo ha sido motivado por la participación en las Escuelas de Campo (ECAS).

Santos Cruz menciona: “Yo soy miembro de las ECAS. Este es el primer paso; viene el segundo paso, mediante los fondos de PRODEMORO del MAG, a través de la formulación de un plan de negocio, nos ha aprobado 44 mil dólares para producir tres mil 500 libras por hectárea”, afirma.

El productor acuícola confirma que en las Escuelas de Campo se aprende desde el trabajo en equipo, hasta cuántos camarones por metro cuadrado están produciendo.

La Cooperativa Sara y Ana, a través del PAF Cadenas Productivas, ha incrementado su rendimiento en un 22%, generando ingresos netos de \$9,262 dólares, con camarones de 16 gramos de peso. Esta utilidad la percibe la Cooperativa en cada ciclo de producción, que oscila entre los 70 y 90 días.

“Lo que se está haciendo se está realizado de la mejor manera con la ayuda de los técnicos”, sentencia Cruz, quien reconoce que esto sucede en tan solo un año y se proyecta en el ¿Qué vendrá después?, cuando comienza a explorar el mercado, ha tenido una primera experiencia en una

Rueda de Negocios, y está a las puertas de la comercialización formal.



Además, agrega que “en las ECAS hemos aprendido que aquí en el país se tiene el recurso para poder explotarlo. No ha sucedido antes, porque la gente no está capacitada. Ahora se quiere competir con Honduras que manda el 75%



de camarón a El Salvador, y queremos ponernos a la par de ellos. Con el apoyo que tenemos del equipo PAF MAG/CENDEPESCA y al poner en práctica lo que realmente es el encadenamiento productivo, donde todos ponemos de nuestra parte, sabemos que vamos a lograrlo”, puntualiza.



Yo soy miembro de las ECAS. Este es el primer paso; viene el segundo paso, mediante los fondos de PRODEMORO del MAG, a través de la formulación de un plan de negocio, nos ha aprobado 44 mil dólares para producir tres mil 500 libras por hectárea”

CASO HORTALIZAS

CAS Los Loroqueros

Milton Palacios Aguirre es agricultor del cantón El Porvenir del municipio de San Pedro Masahuat, departamento de La Paz. Ahora cuenta con más dinero en su bolsillo, como él mismo asegura, y esa mejora de ingresos le permite dar empleo a cuatro personas para sacar una producción semanal de 180 libras de loroco. Esta es su historia reciente, desde que se sumó a las Escuelas de Campo del Programa PAF Cadenas Productivas del Plan de Agricultura Familiar (PAF).

“Antes cultivábamos por cultivar, o como decimos nosotros “a lo loco”, no teníamos un control a la hora de regar, fertilizar y poner el foliar. Gracias a las Escuelas de Campo y las capacitaciones que nos han dado hemos llevado todo escalonadamente”, relata el agricultor de la Cooperativa El Pajalar, quien antes solo obtenía 44 libras de locoro a la semana, las cuales terminaban en manos de un “coyote”.

Palacios hasta se ha olvidado de la figura del “coyote”; todo obedece a que su grupo se ha asociado con sus vecinos de la Cooperativa Los Achiotales, en el Centro de Acopio y Servicio (CAS) denominado Los Loroqueros, que comercializa al sector formal. La organización, a través del CAS, les ha permitido manejar volúmenes de producción y ha incrementado su capacidad de negociación, lo cual les ha permitido comercializar con algunas empresas exportadoras como PHANA y TROPICS.

Según el agricultor, los grupos que forman el CAS establecen el precio del producto; surten a un comprador formal y ya han atendido pedidos de 20 mil y 55 mil libras. Entre las dos cooperativas poseen 55 manzanas dedicadas al cultivo de la flor comestible. También, como grupo, compran sus insumos de manera asociada, logrando mejores precios y reduciendo así sus costos de operación.

El impacto en los ingresos, por las 55 manzanas que manejan ambas asociaciones -que aglutinan a unos 39 productores- se estima entre \$38,500 a \$46,200 dólares anuales. “Nosotros incluso le compramos a personas que no están dentro de la cooperativa. Damos un precio considerado y así acopiamos el loroco de la zona; hay

beneficio hasta para otros agricultores”, cuenta Milton Palacios.

Actualmente, este productor habla de las bondades y posibilidades del fertirriego con sales minerales, producto de los incentivos aplicados, en una parcela modelo que funciona como Centro de Desarrollo Productivo (CDP), es decir, el sitio desde donde, luego de varias sesiones de Escuelas de Campo (ECAS), Palacios reflexiona sobre el pasado, un pasado donde existían parcelas sucias y descuidadas; así como baja producción. Habla y comenta con propiedad sobre técnicas de caracterización de suelos, análisis de laboratorio, riego por goteo y uso de productos de baja toxicidad para el control de plagas y enfermedades.





El fortalecimiento organizacional de ambas asociaciones ha permitido el acceso a los mercados, mejorar los precios de venta, y la visión de expandirse al mercado internacional a través de la aplicación de técnicas de inocuidad y buenas prácticas de manufactura.

Al retroceder con el pensamiento, observa los cambios del presente para él y su familia, y hasta se admira de haber aprendido buenas prácticas agrícolas, mientras observa a un grupo de su cooperativa embandejar loroco, hasta con una marca, dentro del CAS en plena actividad.

“

Antes cultivábamos por cultivar, o como decimos nosotros “a lo loco”, no teníamos un control a la hora de regar, fertilizar y poner el foliar. Gracias a las Escuelas de Campo y las capacitaciones que nos han dado hemos llevado todo escalonadamente”

Cooperativas Los Pinos y El Refugio

Las cooperativas Los Pinos y El Refugio, ambas del occidente del país, tienen en común el cultivo de café; pero ahora comparten un esquema asociativo aprendido con el PAF Cadenas Productivas del Plan de Agricultura Familiar. Eso ha permitido una irradiación técnica y de incentivos para casi 250 caficultores.

Con el paso del tiempo, ambas asociaciones que reúnen no menos de 1000 mz de café y producen al año –conjuntamente– unos 21 mil quintales, han visto fluctuar los precios del café. Pese a los altos y bajos, su emprendedurismo se ha mantenido.

Jorge Chacón, presidente de El Refugio, comenta abiertamente que la cooperativa viene de un historial donde no era ni rentable cortar el café y con el paso del tiempo han incursionado en ventas a futuro.

Con el proyecto “Rescate y Desarrollo de la Caficultura Nacional”, en el marco de la cadena de café, las cooperativas han recibido como incentivo 140 mil 284 plantas de café que han sido sembradas bajo la modalidad repoblación asistida, lo cual también ha demandado la introducción de innovaciones tecnológicas.

Además, el eje de la intervención ha estado centrado en el incremento de las capacidades y habilidades de los cafetaleros y las organizaciones. Han completado 42 sesiones de Escuelas de Campo (ECAS), con un currículo centrado en aspectos productivos, identificados por los propios protagonistas.

“Desde que nos constituimos como cooperativa, hace más de 30 años, no se nos habían acercado instituciones de gobierno a brindarnos asesoría. Esto ha sido una sorpresa. Estábamos olvidados”, recuerda Jorge Chacón, presidente de la Cooperativa El Refugio.

El fomento de una gestión orientada a alcanzar una mayor productividad, calidad y valor agregado del café también ha sido parte del proceso. Los miembros de las cooperativas han descubierto las ventajas de asociarse para formar un Centro de Acopio y Servicios (CAS) y van avanzando en las lecciones de Competencias Económicas basada en la Formación Emprendedora (CEFE).

El enlace de negocios entre ambas cooperativas perfila complementariedades, en el procesamiento y exportación del grano.

“En el CAS, donde estamos trabajando en asociatividad con Los Pinos, nos han enseñado que hay fuentes de mercado internacional donde podemos ser más competitivos con los precios; el uso de la tecnología; que

existen certificaciones para posicionarnos mejor; todos son aprendizajes que por primera vez estamos viviendo. Esto nos potencializa un escenario diferente, se nos abre la mente y estamos frente a otros espacios. Es un complemento para ser más visionarios, para aumentar valor agregado” menciona José Balmore Landaverde, vicepresidente de la Cooperativa El Refugio.

Las capacitaciones en el marco del PAF Cadenas Productivas han abierto otras experiencias de aprendizaje para fortalecer los negocios agrícolas que realizan. Algunos de los asociados han conocido de primera mano iniciativas agroturísticas en fincas cafetaleras de Costa Rica, lo cual dibuja nuevas ideas para revalorizar la actividad económica a través de la diversificación y la ampliación de actividades dentro de la cadena, mediante la incorporación de servicios con valor agregado.

“Hemos vivido en un encierro, donde “sálvense quien pueda”, a medida que se abren espacios nos damos cuenta que se presentan más alternativas para asociarlas al rubro café. En la historia de la cooperativa, es la primera vez que un representante va a una gira a adquirir conocimientos. Lo vemos como una herramienta de trabajo para los años venideros”, detalla Landaverde, al referirse a la gira internacional por Costa Rica.



El perfeccionamiento del capital humano también se reflejará en las tazas de café que degustarán los clientes de la Cooperativa El Refugio. Al agregar un curso de catación y tostado, los beneficiarios aplicarán nuevas destrezas tanto en ese proceso, como en el molido del “grano de oro” y ampliarán la receta hacia el éxito en sabor y calidad. Con el curso, se identifican y determinan las características organolépticas de la producción, a fin de consolidar los mejores sabores y texturas para los clientes.

Otro capítulo, también, se ha iniciado en la historia de la Cooperativa El Refugio. La innovación es el factor que escribe este nuevo episodio donde comenzarán a procesar su producción mediante un beneficio ecológico con



capacidad para 1500 quintales, incentivo otorgado por el proyecto, que establece una nueva modalidad de beneficiado, así como un nuevo modelo de gestión ambiental y presenta otras oportunidades para la comercialización de servicios.

Landaverde recapitula: “Hemos estado aprendiendo sobre cómo podar un árbol de café, cómo podar un árbol de sombra, cómo mantener vivo el ecosistema del país a través del café; otro de los grandes aprendizajes es pensar en variedades de café que sean sostenibles con los cambios climáticos”.

Sin duda, la experiencia del café que ofrecen ambas cooperativas ya no será la misma, su sabor se ha enriquecido.



Desde que nos constituimos como cooperativa, hace más de 30 años, no se nos habían acercado instituciones de gobierno a brindarnos asesoría. Esto ha sido una sorpresa. Estábamos olvidados”

CASO MIEL

Asociación Cooperativa de Apicultores de La Libertad (ACAPILL de R. L.)

Una lucha de 23 años para lograr exportar miel hace de la Asociación Cooperativa de Apicultores de La Libertad (ACAPILL de R. L.) un caso emblemático y diferente. En los últimos dos años, esta asociación con sede en el municipio de Ciudad Arce, departamento de La Libertad logró el sueño. Ahora, Alemania es el mercado destino de su producto; un mercado altamente exigente en cuanto a: estándares de calidad, tanto a nivel empresarial, como a nivel de confiabilidad, integridad y pureza del producto entregado.

La empresa Deutsche Honig Import GmbH & Co. KG, su principal compradora en Alemania, evalúa y clasifica a sus clientes, semestralmente, en tres niveles: A, B y C. Si la empresa proveedora cumple con los criterios arriba mencionados entre un 82 y 100%, se agencia la clasificación A; entre el 65 y 81%, la clasificación B; y por debajo de 64%, la clasificación C.

ACAPILL, según las evaluaciones realizadas por la empresa entre enero y junio de 2012, los cumplió en un 93.30%, lo que inmediatamente le agenció la Clasificación A.

La intervención del equipo de especialistas PAF MAG/CENTA/IICA más la asesoría en Sanidad Agropecuaria e Inocuidad de los Alimentos (SAIA) ha sido fundamental en la superación de no conformidades que impedían –anteriormente- la exportación de miel. “Si no se hubieran superado dichas no conformidades la cooperativa ACAPILL no hubiera exportado un solo contenedor de miel en la temporada 2011-2012”, comenta Mario Hidalgo, gerente de ACAPILL.

El equipo técnico fortaleció a miembros de la Asociación en temas de seguridad industrial, manejo higiénico de los alimentos, calibración y uso de instrumentos de medición y adiestramiento en uso de equipos industriales; prácticas sobre inocuidad, buenas prácticas apícolas y comercialización.

En 2011, la Asociación se ubicó en el tercer lugar entre seis exportadores privados. Actualmente, poseen el título de Primer Lugar en Exportación de Miel 2011-2012. Ha generado divisas por un millón 250 mil dólares, donde cada asociado -de los 30 en total- percibe utilidades hasta por 25 mil dólares.

La coordinación y acompañamiento del equipo PAF MAG/CENTA/IICA en cuanto a la búsqueda de un espacio adicional para el almacenamiento de 800 barriles aumentó la capacidad de la cooperativa para adquirir más miel y exportar, con la cual consiguió ubicarse como el líder en exportación. El trabajo del equipo técnico en comercialización para reforzar la logística, buenas prácticas y supervisión de la calidad han sido determinantes en esta historia.

“Nuestra Asociación es un caso exitoso de exportación bajo la modalidad de acopio de la producción de pequeños productores, explica Hidalgo, tanto de los pertenecientes a ACAPILL como de los diseminados en todo el territorio, a quienes compramos su producción a un precio competitivo”.

De 23 contenedores que han logrado exportar, seis pertenecen a los apicultores de ACAPILL, quienes poseen más de 7 mil colmenas que se traducen en más de 2,600 quintales de miel. Los 17 contenedores restantes pertenecen a 470 productores diseminados en todo el territorio, cuya producción se traduce en más de 7,000 quintales de miel.



ACAPILL rompe paradigmas. La cooperativa ha demostrado que la exportación no está reservada al sector privado. Una combinación de esfuerzos del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), a través del Programa de Reconstrucción y Modernización Rural (PREMODER), en cuanto a la infraestructura y el equipamiento; así como la



formación de capacidades a través de PAF Cadenas Productivas han permitido convertir este caso en algo exitoso.

“Nos han enseñado a pescar. Y se han beneficiado los productores apícolas nacionales, hemos hecho convenios con las Cooperativas de Nueva Concepción, Chalchuapa y Cara Sucia para acopiar miel. Esto demuestra que las cooperativas pueden salir adelante”, considera Mario Hidalgo.



Nuestra Asociación es un caso exitoso de exportación bajo la modalidad de acopio de la producción de pequeños productores”

CASO FRUTAS

Grupo Agroempresarial Valles Unidos

La pregunta ¿Qué nos van a dar?, reflejo del asistencialismo que ha prevalecido en el país, quedó atrás para Leonardo Ramírez, quien junto a otros 29 socios forman el grupo agroempresarial Valles Unidos, de San Francisco Menéndez, Ahuachapán. Sumados a la cadena de frutas del Plan de Agricultura Familiar, Ramírez estima que son la zona de mayor producción de plátano en el país.

Haciendo a un lado el escepticismo, porque el Programa PAF Cadenas Productivas no tenía como base otorgar regalías, definieron unirse, aceptar la metodología y mostrarse dispuestos a aprender técnicas nuevas. Actualmente, cultivan 400 manzanas de plátano de forma tecnificada, con siembras escalonadas y riego. En el grupo espera ir migrando paulatinamente hacia 1800 manzanas de cultivo que maneja aún de manera tradicional.

Luego de las Escuelas de Campo, el agroempresario valora cómo la metodología aplicada permite la participación al productor. “Que el agricultor pueda exponer y presentar sus ideas; eso es importante, porque no se llegan a imponer las técnicas, es un trabajo juntos; de alguna manera se valora la experiencia de los productores y al unirlas con las de los técnicos se genera algo bueno”, enfatiza.

Leonardo Ramírez está convencido que quieren “llegar a ser la zona élite del plátano para competir en el mercado”- el cantón Garita Palmera es una zona identificada y reconocida por su potencial de producción de plátano en el país-. Sabe que la clave radica en el plátano de calidad. Los primeros pasos en esa dirección ya se han dado, vendiendo 300 cajas por semana en el mercado formal a través de la empresa El Salvador Produce.

El productor no se avergüenza al reconocer que antes no tenían la menor idea de cómo acceder al mercado formal. Se conformaban con ver, en la zona fronteriza donde están localizados, el ingreso diario de entre 15 y 20 camiones cargados de plátano procedentes Guatemala. En la actualidad, recapacita que eso daba ganas de llorar porque esa “platita” podría quedar en este país. De cara al futuro, está seguro que el entusiasmo de los productores de su zona abrirá más posibilidades de ganar mercado.

La apuesta que han hecho es notoria hasta en su vocabulario, ahora, con la asistencia técnica del equipo PAF MAG/CENTA/IICA, el grupo habla con palabras como: comercialización, poscosecha, competitividad. La cooperativa refleja la motivación y el deseo de hacer negocios, eso ha permitido que adopten con facilidad Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y que los resultados hayan permitido duplicar la mano de obra de la localidad en las labores productivas agrícolas.





“

Que el agricultor pueda exponer y presentar sus ideas; eso es importante, porque no se llegan a imponer las técnicas, es un trabajo juntos; de alguna manera se valora la experiencia de los productores y al unirlas con las de los técnicos se genera algo bueno”

CASO GRANOS BÁSICOS

ROSTROS DEL ÉXITO

Asociación Agropecuaria del Sector 5 (AGROSEC)

Los tamales de AGROSEC llegarán a las mesas de los salvadoreños que residen en territorio norteamericano. Desde el valle de Zapotitán, con maíz cultivado y procesado en la misma zona, la planta de la Asociación Agropecuaria del Sector 5 trabaja para consolidarse, en breve tiempo, como una de las empresas nacionales exportadoras de tamal de elote de primera calidad.

Beatriz López, gerente de la Asociación, revela que ya mandaron muestras de su producto, bajo la modalidad congelada, a Estados Unidos y han pasado pruebas de la Administración de Drogas y Alimentos (FDA), por sus siglas en inglés. "Una empresa distribuidora en el mercado de los Estados Unidos, ha manifestado una intensión de compra de 108 mil tamales (33,750 libras) cada 20 días, y tenemos las condiciones y capacidad de proveerlo", manifestó.

Un plan de negocios formulado en el marco del PAF Cadenas Productivas está sirviendo como brújula para orientar a la Asociación en su búsqueda de mercado en el país del norte.

Personal de la AGROSEC ha sido capacitado mediante Escuelas de Campo en comercialización, a través de la metodología CEFE, incluyendo aplicación de buenas prácticas de manufactura, a fin de garantizar las condiciones de sanidad e inocuidad necesarias para que los tamales conquisten mercados exigentes.

Trascender de la producción primaria a la agregación de valor, es una gran diferencia para estos productores. Utilizar al máximo su capacidad productiva tanto en campo, como en la planta procesadora de tamales, la cual era una capacidad instalada subutilizada, se ha reflejado -en este caso- en mejores ingresos.

"Con los conocimientos impartidos en las Escuelas de Campo, los agricultores que hasta el año pasado producían 180 quintales, han pasado a 275 quintales en una parcela", afirma López.

Como parte de ese proceso de formación de capacidades, en junio del 2012 AGROSEC integró una delegación internacional que visitó Costa Rica, donde junto a otros 32

productores y representantes de Centros de Acopio y Servicios (CAS), tuvieron la oportunidad de conocer la experiencia de agricultores costarricenses en la operación y administración de centros de acopio para el acondicionamiento de granos básicos.

Las siembras programadas de maíz han garantizado la disponibilidad permanente del producto para abastecer la planta y mantener una producción sostenible en el tiempo para cumplir con los compromisos comerciales adquiridos o por suscribirse. La experiencia organizativa y gerencial de AGROSEC ha sido compartida incluso con otros productores locales que, al igual que ellos, buscan consolidar sus agronegocios sustentados en la producción de maíz.



AGROSEC reconoce que gracias al equipo PAF MAG/CENTA/IICA han logrado más contactos comerciales a nivel local, buscando además aprovechar oportunidades que ofrecen los mercados locales.



Las puertas comienzan a abrirse para AGROSEC, quienes a futuro también desean obtener maquinaria para la producción de harina, perfilando una diversificación con otros productos complementarios. De esa forma, otros granos básicos cultivados por ellos mismos pueden ser aprovechados como materia prima sujeta a transformación, creciendo en la cadena agroproductiva.

“

Con los conocimientos impartidos en las Escuelas de Campo, los agricultores que hasta el año pasado producían 180 quintales, han pasado a 275 quintales en una parcela”

CASO CACAO

CDP Nahulingo

Marvin Zepeda del municipio de Nahulingo, Sonsonate, manifiesta que a éste lugar llegan muchos visitantes extranjeros preguntando por las raíces del cacao, quieren conocer el que fuera uno de los tesoros encontrados por los colonizadores españoles. Sin embargo, se llevan el desencanto de no encontrar más que relatos de lo que en el pasado fue el cultivo y sin probar un delicioso chocolate artesanal.

Actualmente, la historia comienza a cambiar con la intervención del Plan de Agricultura Familiar, mediante el Programa PAF Cadenas Productivas; la reactivación del cacao se ha iniciado.

“Los vecinos de mi comunidad nos hemos organizado para formar el Centro de Desarrollo Productivo (CDP Nahulingo); hemos participado en giras nacionales a la hacienda La Carrera (250 Mz), donde recibimos capacitación con expertos extranjeros, mediante la modalidad Escuelas de Campo (ECAS). Así mismo, como líderes del CDP fuimos a una gira internacional al Centro de Desarrollo Experimental de Cacao (CEDEC) de la Fundación Hondureña de Investigación Agrícola (FHIA). Actualmente, hemos recibido incentivos para construir un vivero modelo, donde trabajamos arduamente los miembros del CDP”, cuenta el productor.

El vivero del CDP Nahulingo se ha convertido en un nuevo instrumento de trabajo para producir plantas de cacao y especies forestales. Constituye una oportunidad para vender plántulas, generar trabajo y abrir posibilidades de negocio como viveristas.

La capacidad instalada del vivero es de 45,000 plantines por año; con una expectativa de producción de 200,000 plantines de cacao durante los próximos cuatro años.

La asesoría técnica ha estado orientada a formar conocimientos en el manejo de sustratos, preparación de semillas, técnicas para construir viveros y otras acciones, para capacitar y reimpulsar el cultivo.

La familia Zepeda Mena reside en Sonsonate, tierra productora de cacao desde hace más de 500 años. Marvin nos cuenta que en la zona prevalecen tierras desocupadas o con cultivos frutícolas. El escenario comenzará a cambiar al incorporar bajo sombra cacao criollo, el que fuera en

otros tiempos el principal cultivo del lugar, pero que está casi extinto. La diversificación anima a la comunidad de la zona, señala Zepeda, quien está seguro que la producción en finca se optimizará y se obtendrá mayor provecho.

“Sembrar cacao es una oportunidad de adquirir otros ingresos económicos, además, es una opción para personas que antes se dedicaban solo a rozar caña”, manifiesta el productor.

Él, junto a su esposa, sus hijas y vecinos, algunos jóvenes y hasta ancianos de la comunidad, cuentan con conocimientos valiosos, heredados de generaciones anteriores y que han sido fortalecidas con los conocimientos actuales a través de capacitaciones recibidas directamente en el campo y han aprendido cómo formar un vivero en su CDP.



Otros 11 Centros de Desarrollo Productivo construirán viveros similares en distintos puntos del país para estructurar una oferta de plantas. La práctica tiene especial valor porque reproduce material vegetativo de calidad altamente productiva.

Si bien los precios internacionales abren un horizonte prometedor para el cacao fino de aroma, a nivel local, los productores de cacao salvadoreños prevén beneficios a nivel ecológico, económico, social y hasta turístico-cultural por la tradición precolombina ligada al producto.

A Yanira Mena Zepeda, esposa de Marvin, una taza de chocolate la inspira; ella afirma ser una mujer agradecida con la vida, por contar como patrimonio familiar una finca,



donde junto al trabajo de su esposo, sus hermanas y hasta de su madre, van a repoblar con cacao y dar los primeros pasos en la reactivación de un cultivo, con el cual sueña y vislumbra alcanzar mejores ingresos para consolidar la educación de sus hijas.

Así como el matrimonio Zepeda, otros 285 agricultores impulsan la cadena de cacao, alentados no solo por sueños, sino por la demanda del mercado local e internacional del producto.

“

Sembrar cacao es una oportunidad de adquirir otros ingresos económicos, además, es una opción para personas que antes se dedicaban solo a rozar caña”,

Asociación Cooperativa Faro del Pacífico

Nelly Escalante de Urquilla, de la Asociación Cooperativa Faro del Pacífico que agrupa a 28 productores, en el municipio de Izalco, departamento de Sonsonate, está de acuerdo con el lema ¡Juntos Podemos! del Plan de Agricultura Familiar.

La productora se admira de su propio crecimiento y desarrollo. En la actualidad, entrega leche cruda de calidad y con inocuidad. Luego de algunas transformaciones, su producto llega hasta el paladar de los estudiantes de escuelas públicas que reciben una dotación para una alimentación sana y nutritiva, al ser beneficiarios del Programa Presidencial Vaso de Leche.

Con la intervención del PAF Cadenas Productivas, estos productores han tenido la oportunidad de transformar la visión de su hato ganadero en un modelo de negocio, con el agregado positivo que deriva del trabajo colectivo y asociado.

“Antes pensábamos que solo las industrias con máquinas podían producir leche grado A. Mientras que ahora sabemos que nosotros podemos producir leche higiénica, con el concepto que ese es un alimento para un ser humano”, afirma Escalante de Urquilla.

En un inicio, todo se remontaba a pequeños negocios individuales, luego se consolidó una oferta de leche bajo la modalidad de asociados e iniciaron acciones técnicas, pasando a un Centro de Acopio y Servicio (CAS), con la capacidad de acopiar y comercializar alrededor de 4,000 botellas de leche cruda refrigerada grado A.

Un seguimiento con asesoría técnica, fortaleciendo, entre otros temas, conocimientos sobre la Norma Salvadoreña Obligatoria (NSO), registro del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y aspectos tributarios les ha permitido tocar otra escala comercial al ingresar al mercado formal. Y el empuje de incentivos como cuatro tanques refrigerantes, con una capacidad total de acopio de 5,200 botellas diarias; una máquina ensiladora, cinco máquinas de ordeño y tres sistemas de riego han impulsando, sin duda, la capacidad productiva de este grupo.

Faro del Pacífico reconoce que para llegar a ese nivel han tenido que aplicar todo lo aprendido en las asesorías técnicas del equipo PAF MAG/CENTA/IICA. Ha sido un proceso, que inició convirtiéndolos en alumnos de las Escuelas de Campo y, posteriormente, de Competencias Económicas basada en la Formación Emprendedora (CEFE). En esas sesiones, aprendieron diversas temáticas, entre ellas la producción de leche higiénica; métodos como la conservación de pastos y forrajes, y elaboración de silos de “montón”.



“Antes dábamos tres quintales de concentrado por ordeño, pero lo hemos reducido a un quintal, ahora mezclamos y ahorramos. Eso es posible luego de habernos enseñado a hacer silos”, sostiene la productora de la cadena de lácteos.

La formación empresarial es evidente en el espíritu de Nelly Escalante, cuando manifiesta haber aprendido a pensar bajo la óptica de la visión y enfoque empresarial, según la cual no se limita a producir, sino trasciende con mentalidad de empresa agropecuaria.



La asociación ha alcanzado ventas de leche en promedio por \$ 49,000 dólares al mes, ha establecido un precio de \$0.41 centavos de dólar por botella, rompiendo con las fluctuaciones de precios altos y bajos; han logrado comprar de manera asociada insumos productivos, principalmente alimento concentrado.

“Vamos a seguir produciendo para el próximo año más leche. En Faro del Pacífico, decimos ¡Unidos somos grandes!”, esa es la frase que refleja el entusiasmo de la ganadera y sus compañeros.



“Antes dábamos tres quintales de concentrado por ordeño, pero lo hemos reducido a un quintal, ahora mezclamos y ahorramos. Eso es posible luego de habernos enseñado a hacer silos”,

Ministerio de Agricultura
y Ganadería (MAG)

