



IV Taller de la Red de Proyectos de Integración Productiva-FOMIN

Proyecto de Agronegocios Uva Isabella
Valle del Cauca - Colombia

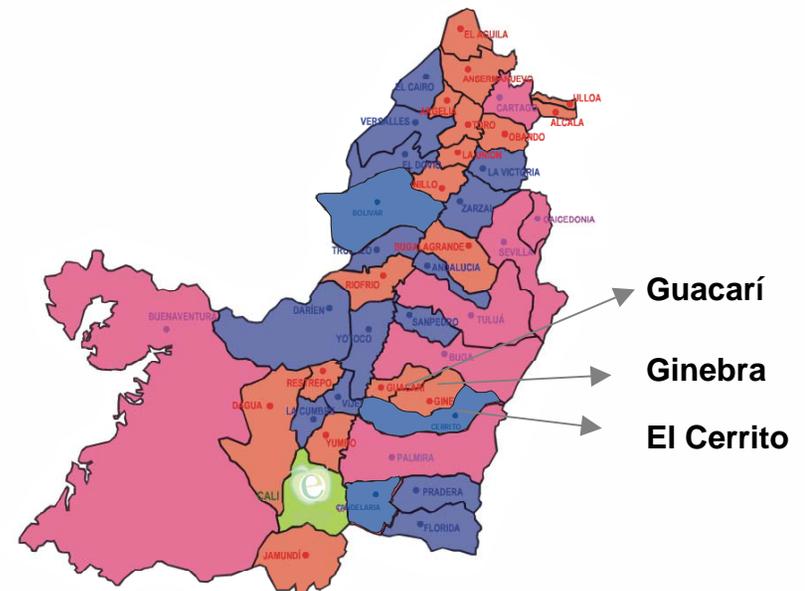
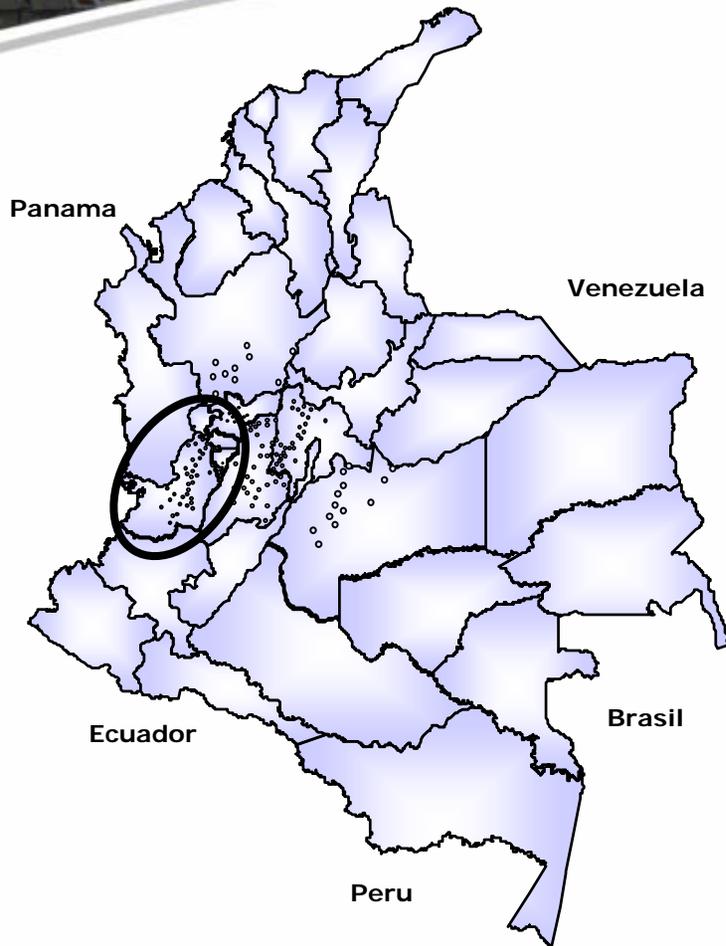


María Emilia Muñoz V.
Cali -Colombia

Fundación Carvajal
Abriéndole caminos a la equidad



1. Ubicación Geográfica





2. El Consorcio de la Uva Isabella:



Alcaldía Municipal
El Cerrito - Valle



**PROEXPORT
COLOMBIA**
Abriendo Puertas, Cerrando Negocios



Gobernación del
Valle del Cauca



Alcaldía Municipal
de Guacarí - Valle



Alcaldía Municipal
de Ginebra - Valle





Con la Cooperación Técnica de:



**Banco Interamericano de Desarrollo
Fondo Multilateral de Inversiones
Convenio ATN/ME-7203-CO**

Fundación Carrvajal
Abriéndole caminos a la equidad



3. Objetivos:

Finalidad:

Lograr la consolidación de la cadena productiva de la Uva Isabella en el Valle del Cauca, contribuyendo con ello a la reactivación económica de los pequeños productores de la zona.

Propósito:

Un mecanismo piloto de formación de alianzas productivas entre pequeños productores de Uva Isabella y la industria procesadora, los comercializadores y exportadores de productos procesados.



4. Los Componentes:



1. **Promoción y Desarrollo de la Autogestión Empresarial.**
2. **Desarrollo y Transferencia de Tecnología.**
3. **Conformación de la Cadena Productiva.**



5. Población Beneficiaria:

- ✓ **488 Productores (87% pequeños), 499 Has y 8.700 ton/año, ubicados en los Municipios de Ginebra, El Cerrito y Guacarí (concentra el 85% producción nacional).**
- ✓ **108 trabajadores de la vid (mano de obra labores cultivo, cosecha, postcosecha).**
- ✓ **CorpoGinebra: entidad que agremia a los productores y articula a los actores de la cadena productiva.**





6. Lecciones de la Experiencia:

Acciones Colectivas para el desarrollo de capacidades de innovación a nivel del sistema local....



6.1. Qué entendemos por acción colectiva? :

- ✓ **Es un proceso asociativo de carácter voluntario que permite la cooperación entre los empresarios participantes, manteniendo su independencia y autonomía, para la búsqueda de un objetivo común.**
- ✓ **Fundamentado en principios y valores como la autogestión, el respeto, la transparencia, la equidad entre los actores , la solidaridad y la construcción de confianza.**
- ✓ **Debe potenciar las capacidades y habilidades propias del ser humano .**



6.2. Cuales son los beneficios de la acción colectiva ?:

- ✓ **Comerciales:** el acceso a nuevos mercados, organización de la logística, economías de escala para la provisión de bienes e insumos, materiales, mantenimiento e información de mercados y clientes.
- ✓ **Tecnológicos:** desarrollo de productos y servicios con énfasis en la innovación.
- ✓ **Organizacionales:** concentración en las prioridades del negocio, intercambio de información, mejores capacidades de negociación y gestión del talento humano (selección, contratación y capacitación).
- ✓ **Financieros:** administración y control de recursos (compartir riesgos y disminuir costos), reorganización de procesos productivos.



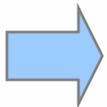
6.3. En que consiste el proceso adelantado?:

- a) Identificación de las demandas/necesidades de los empresarios para diseñar el acompañamiento.
- b) Definición de los cambios esperados y de las reglas de juego entre el grupo de empresarios y la entidad facilitadora frente al proceso asociativo a desarrollar.
- c) Construcción colectiva del proyecto asociativo: objetivos, estrategias, resultados concretos.
- d) Desarrollo de una metodología para alcanzar la asociatividad, con énfasis en el acompañamiento integral:
 - Fase 1: Acercamiento y promoción,
 - Fase 2: Entendimiento e iniciación,
 - Fase 3: Organización,
 - Fase 4: Cogestión,
 - Fase 5: Autogestión.



6.4. Ejemplos de acciones colectivas desarrolladas :

- a. Creación de un sistema de información.
- b. Creación de empresas de prestadores de servicios.
- c. Establecimiento de relaciones comerciales que premian la calidad.





El Sistema de Información:

El proceso desarrollado:

- ➔ El proceso participativo entre productores, trabajadores y técnicos: creación de conciencia sobre los beneficios del sistema de información.
- ➔ Acuerdos para el manejo de la información: confidencialidad y ética: generadores de confianza y respeto.
- ➔ GEOWEB: socio con capacidades tecnológicas y disponibilidad de inversión.
- ➔ Actualización y socialización de los resultados: proceso de mayor integralidad y esfuerzo para la creación de cultura hacia el uso de la información.





El Sistema de Información:

Los resultados alcanzados:

- ➔ Creación de un sistema de información para 212 productores que facilita la coordinación de la producción y permite reducir la estacionalidad de las cosechas y el impacto sobre el precio de venta.
- ➔ Permite establecer la relación entre el mercado, el productor y la calidad del producto.
- ➔ Actualización información: intereses comerciales de asociaciones, empresas y el mercado industrial: usuarios-beneficios.
- ➔ La Sostenibilidad del sistema: un proceso que inicia





Las Empresas de Prestadores de Servicios:

Antecedentes:

- ➔ Bajos precios en la demanda de fruta como consecuencia de la calidad en el desarrollo de labores en el cultivo.
- ➔ Gran demanda de mano de obra calificada por parte de los empresarios agrícolas: una hectárea genera 520 jornales por año.
- ➔ El 40% de la fuerza laboral en el cultivo: mujeres cabeza de hogar que realizan actividades de pre y poscosecha.
- ➔ Obra de mano no calificada en labores del cultivo, cosecha y poscosecha.





Las Empresas de Prestadores de Servicios:

El proceso desarrollado:

➔ Línea de base en el año 2003.

- 220 trabajadores de la vid (labores cultivo, cosecha, postcosecha): prestadores de servicios
- Desorganizados, deficiente calidad del servicio, problemas en las relaciones interpersonales.
- Ingresos menores a 1 smmv (US 80) y estacionarios.
- Edad 37 años y con cinco (5) años escolaridad, en promedio.
- Contratación de obra de mano informal (por medio de un capataz).
- Sin seguridad social ni seguros de riesgos profesionales.

➔ Plan de acompañamiento:

Articular la demanda y la oferta del servicio de mano de obra en el cultivo de la Uva Isabella, en los municipios de El Cerrito, Ginebra y Guacarí.





Las Empresas de Prestadores de Servicios:

Los resultados alcanzados:

- ➔ Tes (3) empresas asociativas prestadoras de servicios, legalmente constituidas con 55 asociados.
- ➔ Incremento de la ocupación: de dos (2) a siete (7) días y permanentemente.
- ➔ Incremento en un 30% de los ingresos por cada socio.
- ➔ Incremento en la demanda del servicio que les obliga a subcontratar trabajadores.
- ➔ 10% cuenta con seguridad social y el resto al *Sisben*.
- ➔ 50 prestadores de servicios certificados por el SENA en competencias laborales.
- ➔ Cedulación de 20 mujeres ante la Registraduría Nacional.
- ➔ Cada EAT con su respectivo proyecto de inversión.





Establecimiento de relaciones comerciales que premian la calidad.

Antecedentes:

- ➔ Identificación de oportunidades de mercado (industrial y fresco).
- ➔ Corpoginebra se enfrenta a un proceso desconocido para vincularse a la demanda (Casa Luker, Pedro Domeq y almacenes de cadena).
- ➔ La informalidad de los negocios en el mercado fresco de la Uva Isabella: altos riesgos y pérdidas: desmotivación e incertidumbre.
- ➔ Los altos costos de la logística de comercialización.
- ➔ Heterogeneidad en la calidad del producto.
- ➔ La racionalidad económica de los socios de Corpoginebra.



Establecimiento de relaciones comerciales que premian la calidad.

El proceso desarrollado:

- ➔ Reestructuración de la operación comercial de la Uva Isabella: febrero 2005
- ➔ Definición de políticas de comercialización: avanzar en la formalización de negocios de proveeduría de fruta en el corto plazo.
- ➔ Identificación de nichos de mercado que reconocen un diferencial por calidad.
- ➔ Desarrollo de la NTC 5321 Uva Isabella como herramienta de negociación.
- ➔ Un aliado estratégico para la comercialización: cosecha, logística y distribución.
- ➔ Servicios de apoyo para organizar la oferta de un producto con calidad: socio-empresarial, desarrollo y transferencia de tecnología, sistemas de información (demanda y la oferta).

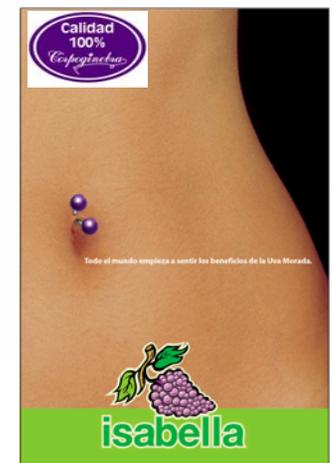




Establecimiento de relaciones comerciales que premian la calidad.

Los resultados alcanzados:

- ➔ Corpoginebra comercializa el 30% de la producción de sus asociados con 5 almacenes de cadena y dos industrias.
- ➔ CorpoGinebra es reconocida como organización de productores que comercializa Uva isabella de excelente calidad: socio comercializador.
- ➔ Acuerdos con Casa Luker y Pedro Domecq incluyen el pago de un precio diferencial por calidad, a partir de la NTC.
- ➔ Incremento de la productividad (30%) y la rentabilidad del negocio.
- ➔ La asociatividad y el liderazgo colectivo: generadores de confianza y del empoderamiento de los productores: claves en la negociación de la alianza con los socios estratégicos.





6.5. Las lecciones aprendidas:

- **Corpoginebra: organización capaz de integrar a productores, organizaciones y prestadores de servicios; es un escenario para la conciliación de intereses y el fortalecimiento de relaciones para la cooperación y la solidaridad en función del bien común.**
- **Productores con nuevas capacidades y competencias comerciales, técnicas, administrativas y asociativas: liderar los principios fundamentales del agronegocio.**
- **La creación y desarrollo de un sistema integral de prestación de servicios a los productores que puede replicarse en otros agronegocios (maracuya).**



6.5. Las lecciones aprendidas:

- **Disponer de la NTC 5321 Uva Isabella: beneficios para los productores de uva de todo el país como para los industriales y los consumidores.**
- **La capacidad de creación de confianza, mediación y resolución de conflictos, de crear compromiso e identidad con el proyecto y el agronegocio, de parte de las instituciones participantes.**
- **La relación con organizaciones de ciencia y tecnología fue compleja, porque tienen limitaciones administrativas, de gestión y de recursos económicos. Los centros de investigación en los agronegocios deben actuar como oferentes de servicios y no como socios de las alianzas.**



6.5. Capacidades que se requieren para el desarrollo de acciones colectivas con altas externalidades:

Para impulsarlas :

- ✓ Alianzas entre entidades del sector público y privado y empresarios con sensibilidad social.
- ✓ Un proyecto como instrumento articulador y dinamizador de la gestión regional.
- ✓ Un organismo ejecutor con gran credibilidad, capacidad de convocatoria y generador de confianza a nivel regional y nacional.
- ✓ Capacidad de la región de aportar a su propio desarrollo.

Para sostenerlas:

- ✓ Generación de valor agregado a la producción y reconocimiento de incentivos por la calidad del producto.
- ✓ Prestación de servicios que garanticen la gestión de la información.
- ✓ Promover la cultura de pago gradual de los servicios de asesoría técnica por parte de los productores.
- ✓ Las instituciones públicas deben promover nuevas políticas para el fortalecimiento de los encadenamientos.



Proyecto de Agronegocios Uva Isabella Convenio ATN/ME-7203-CO

GRACIAS POR SU ATENCION.....

www.fundacioncarvajal.org.co

Cali, Colombia

Fundación Carvajal
Abriendo caminos a la equidad