

IICA



Costa Rica

Informe del Seminario -Taller

“La Subasta de Tomate: lecciones aprendidas de una experiencia innovadora”

Promoviendo la prosperidad en las comunidades rurales de Costa Rica

RESUMEN DEL SEMINARIO -TALLER

“La Subasta de Tomate: lecciones aprendidas de una experiencia innovadora

LLEVADO A CABO
EL 10 DE SEPTIEMBRE 2008 EN EL IICA

1. INTRODUCCION

El presente Taller se llevó a cabo con el objetivo de socializar con los principales actores que participaron en el proceso de auditoría de la subasta del Tomate en un acto de “devolución” de la información fomentando la transparencia del proceso y la rendición de cuentas.

Además de socializar, el taller se planteó para analizar las posibilidades del camino a seguir en el tema, retomando las sugerencias tanto de los participantes del proceso, como también de otros actores vinculados.

El mismo se realizó el 10 de septiembre del 2008 en la Sede Central del IICA, haciendo para tal efecto una invitación ampliada tanto a los participantes del proceso como a personas interesadas de la academia, los gremios de productores y a los mismos funcionarios del IICA.

2. SINTESIS DEL TALLER

El Dr. Byron Miranda, Representante de la Oficina del IICA en Costa Rica realizó la introducción al Taller, agradeciendo la presencia de los participantes (ver Anexo I). Hizo referencia a que era importante para el IICA en su labor de cooperación técnica a las instituciones nacionales y organizaciones de productores, poder revisar las experiencias para obtener lecciones que permitieran valorar lo logrado con la cooperación y poder así estar en capacidad de mejorar nuevas asistencias en el futuro.

Señaló que la asistencia del IICA al país cubría diversos tópicos como la producción y la planificación, pero los temas relacionados con comercialización, a pesar de su gran importancia eran menos comunes. Por eso, es de especial interés el IICA, analizar el caso de su colaboración a organizaciones e instituciones nacionales en la mejora de los sistemas de comercialización de tomate, a través del establecimiento de la Subasta de Tomate. Aprovechando la necesidad de realizar una auditoría técnica de esa actividad, se había decidido utilizar la información recopilada para analizar en mayor detalle el caso de la subasta y aprender de este. Para ello se programó este Taller y se hizo

invitación a los productores, comerciantes e instituciones que tuvieron participación en la subasta, para revisar y discutir el proceso para ayudar a identificar lecciones.

Seguidamente, el señor Jorge León, consultor encargado de la auditoria técnica, realizó la presentación de los objetivos, hallazgos y papel desempeñado por los diversos actores durante el proceso, dividiendo este en etapas. Mencionó que la presentación del informe sobre la Subasta de Tomate, tiene el propósito de plantear y analizar los principales pasos que dieron los diferentes participantes en el proceso llevado a cabo para desde la etapa de diseño y luego la puesta en marcha de la Subasta, entre finales del 2004 e inicios del 2008, con miras a identificar lecciones y proponer opciones para el futuro. El proceso seguido para desarrollar la subasta se dividió en cuatro etapas y se expuso en detalle los distintos hechos que marcaron a esas etapas y la influencia a veces facilitadora pero a veces negativa de ciertos factores internos y externos al proceso. Se finalizó haciendo un primer recuento de conclusiones y recomendaciones.

Posterior a la presentación se plantearon preguntas y se solicitaron aclaraciones y luego bajo la conducción del señor Santiago Vélez, se pasó a la segunda parte del Taller, dirigido a identificar y analizar las principales lecciones del proceso para organizar la Subasta del Tomate. Los aportes de los participantes al respecto se indican en los siguientes dos apartados.

3. SOBRE LAS LECCIONES DE LA EXPERIENCIA

Los participantes generaron una amplia e interesante discusión y se recopilaron las principales ideas a respecto a cuáles eran las lecciones y cómo se podían aprovechar.

A. ¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES LECCIONES APRENDIDAS?

1. La inauguración de la Subasta no se realizó en el momento oportuno, debido a que los tiempos políticos no son los mismos que los tiempos técnicos.
2. Una iniciativa de comercialización nueva como la subasta, requiere contar con una mayor capacidad organizativa para llevar adelante con éxito los aspectos gerenciales.
3. La ubicación de la subasta no fue tal vez la más apropiada y debe considerarse otros sitios, como en la zona de producción principal
4. Es indispensable que el Estado aporte recursos, y se defina como cubrir los costos de operación en la subasta
5. Considerar otras formas de comercialización como alternativa

6. Motivación de los productores para conseguir su lealtad con la subasta.
7. Financiamiento para hacer una liquidación ágil de las operaciones
8. Contar con una bodega para la subasta.
9. Mayor análisis de situación de subasta previo a iniciar procesos.
10. ASOTROJAS, es ejemplo de organización constante y con fuerza.
11. Necesidad de fomentar organizaciones progresistas y de compromiso.
12. Liderazgo es fundamental para llevar adelante estos procesos.
13. Cadenas de supermercados desempeñan un papel importante que es necesario incluir en el diseño de nuevas iniciativas.
14. Costo de la curva de aprendizaje en procesos como este es alto.
15. La motivación a nivel político es crítico y esto requiere un esfuerzo constante de seguimiento.
16. El buscar acortar camino es muy riesgoso -Nunca brincarse una fase. Este tipo de proyectos deben considerar gradualidad - mejora de comercialización paso a paso -y planear cuidadosamente los detalles.
17. La comercialización y la organización son dos problemas interrelacionados difíciles de resolver.
18. Política pública de comercialización agropecuaria debe ser más proactiva – no se cuenta por ejemplo, con una Ley de Comercialización.
19. Otros aspectos sugeridos:
 - a. Construcción participativa de procesos.
 - b. Demanda vinculada a este tipo de sector.
 - c. Construcción de Sociedad para proyectos no proyectos para sociedad.
 - d. Analizar las fuerzas de los actores.
 - e. Procesos de cambio, aprender a navegar en ríos revueltos.
 - f. Teoría & Práctica, énfasis en los cómo hacer?
 - g. Diagramar metodología de intervención.
 - h. Principios intransigentes, no negociables.

B. EL CAMINO A SEGUIR - CONCLUSIONES

1. Conformación de un Foro sobre comercialización con productores, comercializadores, instituciones públicas, con el fin de definir compromisos de los participantes.
2. Hacer un Foro de réplica del tema presentado en zonas de productores.
3. Necesidad de prever formas de desarrollo de liderazgo en procesos iniciados.
4. Aprovechamiento del camino recorrido, buscando un camino a seguir gradual.
5. Compartir más sobre modalidades de cooperación técnica y sus resultados.
6. Afinar documento, aprovechar amplio conocimiento del Sr. David Rodríguez.
7. Apuntalar al documento con un marco conceptual.

ANEXO # 1

NOMBRE COMPLETO	ORGANIZACIÓN/INSTITUCION/ PAIS	TELEFONO	EMAIL
David Rodríguez	PIMA	2239-1224	drodriguez@pima.go.cr
María del Milagro García	Abogada	2253-4487	jolmila@racsa.co.cr
Emilia Sánchez Ulate	PIMA	2239-1233	esanchez@pima.go.cr
Ligia López Marín	MAG	2232-1949	ligia.lo@hotmail.com
Rolando González Ruiz	PIMA/CR	2239-1233	rgonzalez@pima.go.cr
Rodolfo Rodríguez	PIMA	2239-1233	rrodriguez@pima.go.cr
Pedro Ramírez	ITCR	8826-8808	pramirez@itcr.ac.cr
Rodrigo Li Guzmán	PIMA/CENADA	2239-1233	rli@pima.go.cr
Daniilo Herrera	IICA Sede Central	2216-0166	daniilo.herrera@iica.int
Jan Hurwitch	IICA/CLA	2225-3022	janmedpaz@gmail.com
Jorge León	CONSULTOR – EXPOSITOR	2225-0563	muleoni@racsa.co.cr
Byron Miranda	Representante del IICA	2216-0255	byron.miranda@iica.int
Santiago Vélez	Especialista – IICA CR	2216-0255	santiago.velez@iica.int
Daniella Gamboa	Asesora del MAG	2216-0255	dgamboa@mirpo.go.cr
José Carlos Arze	Especialista – IICA CR	2216-0255	jose.carlos.arze@iica.int
Mauricio Seravalli	Contador – IICA - CR	2216-0255	mauricio.seravalli@iica.int
Delia Rodríguez	Secretaria – IICA - CR	2216-0255	delia.rodriguez@iica.int
Fabián Obando	Chofer – IICA - CR	2216-0255	fabian.obando@iica.int

TOTAL DE PARTICIPANTES 18