

La necesidad de pensar la agricultura como negocio

El futuro de la agricultura no solo tiene que ver con semillas más resistentes y una mayor producción de alimentos, sino también con planificación, con lograr que la agricultura sea rentable para el productor, con que el agricultor vea su actividad como un negocio.



Para lograr este objetivo, es fundamental incorporar dentro de la actividad de los productores, tanto de los grandes como de los pequeños, el concepto de gestión agroempresarial.

El director de la Escuela de Agronegocios del Tecnológico de Costa Rica (TEC), Randall Chaves, explica que la gestión agroempresarial se refiere, en pocas palabras, a lograr que los productores sean conscientes de que deben incorporar elementos administrativos para que sus negocios sean rentables en el presente y sostenibles en el futuro.

“Es un proceso consciente, analítico y estructurado que incluye elementos de administración, planificación, organización de recursos, ejecución y evaluación de la actividad agrícola como un todo. El productor, en la actualidad, debe ser consciente de que tiene que incorporar esos elementos administrativos en sus negocios, ver la agricultura como un negocio, como una empresa. Suena fácil, pero es más complejo de lo que uno cree; hay serios problemas referentes a gestión de la agricultura en el país”, explicó Chaves.

Lograr esa concientización es, según el especialista, muy difícil entre los pequeños y medianos productores. Por lo tanto, promover las herramientas de gestión agroempresarial se convierte

en uno de los principales retos que enfrenta la agricultura costarricense en el mediano y largo plazo.

En Costa Rica, la mayoría de productores son pequeños o medianos y eso no va a cambiar en el corto plazo, así que el reto es lograr que los negocios de esos agricultores prosperen, que tengan futuro y eso pasa en gran medida por lograr una buena gestión”, comentó Chaves.

“Tan importante es la siembra de lechugas y repollos en pequeña escala como en gran escala; los productores no deben subestimar su negocio, deben afrontarlo con toda la seriedad necesaria”, anota Randall Chaves, director de la Escuela de Agronegocios del Tecnológico de Costa Rica (TEC).



“Entre los productores se ha ido creando cierto rechazo a espacios de capacitación por las malas experiencias con procesos de capacitación que han recibido y que no han dado los resultados deseados. La capacitación, desde la academia o desde las instituciones gubernamentales, tiene que ser ajustada a la realidad. Es necesario que los capacitadores comprendamos la realidad del productor para que los talleres no sean ajenos, sino que el agricultor sienta que todo está adaptado a su realidad”

¿Cómo hacer llegar esos elementos a los productores?

La gestión agroempresarial implica el desarrollo de habilidades y conocimientos que deben incorporarse mediante la capacitación; una capacitación que debe ser contextualizada y adaptada a la realidad de los productores, para combatir la apatía que se ha generado por malas experiencias que, según explica Chaves, son constantes entre los productores nacionales.

“A final de cuentas, el que conoce mejor su producción es el agricultor; el capacitador es un apoyo que en ningún momento debe perder de vista que lo importante es el agricultor”, dijo Chaves.

Para el director de la Escuela de Agronegocios, lograr que la capacitación sea eficiente está relacionado con generar procesos constructivistas en que el productor pueda expresar sus necesidades; no solo que el capacitador presente su conocimiento, sino que el agricultor esté completamente involucrado.

Otro punto fundamental, según la experiencia que ha tenido Chaves en los talleres que realiza con el TEC, es que todos los actores involucrados en los temas de capacitación estén coordinados, porque la descoordinación entre instituciones se paga muy cara a la hora de acercarse al productor.

“Hay que hacer un uso eficiente de las capacitaciones, aprovechar experiencias previas y no como diríamos en buen tico ‘majarnos la manguera’. Las instituciones debemos ayudarnos, no entorpecer el proceso de mejora”, dijo Chaves.

¿Qué pide el productor?

La gestión agroempresarial debe enfocarse, en el nivel más básico, en la organización de los recursos y el compromiso del productor de evaluar y apegarse a esa organización en busca de la rentabilidad; pero, ¿qué pasa en el campo? ¿Qué encuentra un capacitador como Randall Chaves al interactuar con los productores? ¿Cuáles son las debilidades más frecuentes?

En primer lugar, según Chaves, es claro que el agricultor cuenta con un buen conocimiento técnico sobre la producción, que se puede seguir desarrollando, pero es evidente que esa es una de las áreas en que mejor se encuentra el país.

Por el contrario, hay ramas en que los product-



res muestran interés porque tienen debilidades importantes.

Los temas referentes a mercadeo y comercialización son de los más solicitados por los productores, porque sienten que tienen muchas deficiencias.

El componente contable es otro de los temas que aparece con frecuencia y uno en los que Chaves ha detectado más problemas.

“Parece increíble, pero la contabilidad muchas veces no se lleva y no estoy hablando solo del pequeño productor, sino que en empresas medianas y cooperativas tienen serios problemas porque simplemente no llevan las cuentas y la gestión obviamente necesita de un control financiero del negocio. Sin los números no se puede planificar, no se puede gestionar”, agregó el especialista.

Finalmente, una solicitud constante de los productores tiene que ver con temas organizativos del sector relacionados con ¿Cómo establecer una asociación? ¿Cómo formar parte de una cooperativa?

“Hay un tema constante sobre aspectos organizacionales; la organización del sector es deficiente y esa es una de las áreas a las que le prestamos mayor atención porque hay agrupaciones muy débiles, mucha rotación de productores entre grupos y agrupaciones que se desintegran. Una parte de la gestión también está relacionada con esa necesidad de tener mejor organizado al sector”, comentó Chaves.

¿Qué está haciendo el TEC?

Según explica Chaves, en el TEC existe una preocupación por incorporar elementos ingenieriles, tecnológicos y de innovación en el sector productivo. En el caso del tema agrícola, ese objetivo se busca mediante actividades que estrechen la relación entre academia y productor.

“A nosotros nos interesa realizar procesos de gestión y acompañamiento que estén del lado del productor, talleres que se construyan con el productor y que siempre estén a su favor”, dijo.

“Hacemos un poco de todo. En ese acompañamiento, consideramos desde las mejoras en la producción primaria, la introducción de valor agregado, la presentación y la comercialización hasta la gestión ambiental. En fin, un sinnúmero de procesos que deben ser trabajados con cada productor para lograr que la agricultura sea un negocio para ellos, que cada lechuga producida esté ligada a una gestión empresarial sana, una gestión que le asegure ingresos al productor y asegure la sostenibilidad de la agricultura costarricense en el tiempo”, concluyó Chaves.

