

# Comercio asociativo de maíz y frijol

**E**l objetivo del comercio asociativo es garantizar el acceso de los pequeños productores organizados a los mercados, para que tengan más poder de negociación, disminuyan los costos de transacción comercial y mejoren los precios de venta de sus cosechas.

Para llegar a este objetivo es necesario emprender una innovación de tipo organizacional y de gestión empresarial que no siempre es fácil pero tampoco imposible de realizar.

## Antecedentes

El pequeño agricultor de frijol se encuentra en desventaja en los procesos de comercialización. Generalmente vende individualmente al intermediario y recibe bajos precios por sus cosechas.

En Honduras el potencial productivo del departamento de Olancho lo convierte en territorio de interés para compradores mayoristas.

La Asociación de Servicios Comunitarios (ASCs), identificó la oportunidad de impulsar el comercio de las cosechas de frijol de sus socios en las comunidades de Gualaco, Mangulile, El Rosario, Salamá, Jano, Guata y Manto. Consiguieron también el apoyo de la Caja Rural Yocón Unidos, el SAG-DICTA, la Fundación Prolancho y Red SICTA.

## Descripción

En el proceso de comercialización colectiva el objetivo es replicar un esquema y visión empresarial en la gestión de los pequeños productores. Este esquema requiere de ciertas premisas básicas como las siguientes:

1. Existencia de una organización fuerte de productores, con capacidad y disposición para cumplir compromi-



*El modelo asociativo de comercio de maíz y frijol garantiza un mayor poder de negociación a la organización de productores, disminuye los costos de transacción comercial y mejora el precio de venta de la cosecha..*

2. Contar con un facilitador del proceso, con cualidades y aptitudes para gestión empresarial y visión del negocio.
3. Inteligencia de mercado: Que exista una demanda concreta para el producto, que culmine en pedidos puntuales con volúmenes definidos, tipo de empaque, criterios de calidad, precios y formas de pago.
4. Equipamiento básico para cumplir criterios de calidad del mercado: medidores de humedad, balanzas, masas universales de 100 lb y/o 50 kg, zarandas para clasificación, bodegas y centro de acopio, entre los más importantes.
5. Establecer y cumplir normas de calidad para el acopio y venta.
6. Contar con un capital operativo para pagar un adelanto al productor y cancelar costos de acopio y comercialización antes de recibir el pago final.

## Lecciones

- Planificar y establecer compromisos de todos los productores sobre las metas de acopio y venta.
- Establecer criterios de calidad con los productores, incluido un sistema de premio a la calidad. El criterio de nivel de humedad y limpieza del producto es crucial.
- Garantizar que líderes y productores participen en los siguientes momentos clave del proceso: entrega del producto, negociaciones, selección y operación de centros de acopio, etc.
- Realizar ruedas de negocio o contactos con compradores y materia-

lizar los contratos. Es importante mejorar las negociaciones respecto a posibles demoras en el pago.

- Es casi imprescindible garantizar un pago inicial al productor mientras se concreta la venta total y se le reintegra el restante. Se debería gestionar un fondo para este pago.

Si se trabaja con centros de acopio hay que asegurar la logística de cada centro:

- a. Programar el transporte para la recolección del producto en cada centro de acopio.
- b. Rotar el equipo de balanza y medidor de humedad en cada centro de acopio.
- c. Establecer un sistema de recepción y registro de las entregas que hacen los productores. Pueden ser códigos escritos en cada saco, tomando en cuenta la localidad de origen del producto y la variedad entregada.
- d. Establecer un sistema de registro de las ventas.
- e. Vigilar que los centros de acopio permitan la carga y descarga del producto.
- f. Al momento de la entrega, portar las masas universales de 100 lb y/ó 50 kg y medidores de humedad para verificar estos indicadores con el comprador.
- g. Rendir cuentas de los costos e ingresos y su distribución.



## Contactos

Fundación PROLANCHO: [efrainherrera2003@yahoo.com](mailto:efrainherrera2003@yahoo.com); [milton\\_afs@yahoo.com.mx](mailto:milton_afs@yahoo.com.mx).

ASOPRANO: Asociación de Productores del Norte de Olancho. Mariano Valladares, Municipio de Salamá. Teléfono (504) 99541562.