



LA INDUSTRIA ARTESANAL DE SEMILLAS

UNIDAD 021518
DOCUMENTO
14 NOV 1985

Federico Poey *

La situación actual del abastecimiento de semillas mejoradas a los pequeños agricultores es generalmente inadecuado. Por un lado las empresas de semillas no llegan a esos agricultores por considerar el esfuerzo de venta y promoción no rentable, o sus precios y calidad son superiores a sus recursos o necesidades. Contribuye a esta situación la diferencia en criterios de aceptación de los pequeños agricultores comparados con los del cliente típico de las empresas con conceptos más avanzados y empresariales.

Por otro lado, esfuerzos oficiales subsidiando semilla para los pequeños agricultores no llegan a ser una solución permanente, además de muy costosa, errática e ineficiente en el plazo medio.

Sin embargo, en la mayoría de los países en vías de desarrollo se pueden identificar elementos suficientes y adecuados para intentar otras alternativas mediante el concepto de "la industria artesanal de semillas".

El termino "Industria Artesanal" ha sido seleccionado considerando la conjugación de aspectos típicos de las actividades industriales con las artesanales. Entre los primeros se pueden citar la relación costo-beneficio de la operación; la producción de una calidad uniforme, incluyendo un control de calidad; manejo de programación de producción y ventas; inventarios y almacenamiento; financiamiento y promoción, incluyendo presentación del producto y establecimiento de marcas. Entre los aspectos artesanales se encuentran los productores compuestos por los pequeños agricultores que utilizan sus propios medios y mano de obra familiar contribuyendo así a elaborar el producto que ellos mismos venden.

(*) Especialista en Semillas, Unidad de Semillas, CIAT. Presentado en el Seminario sobre "Semilla Mejorada para el Pequeño Agricultor" celebrado en CIAT del 9 al 13 de Agosto, 1982.

A continuación se mencionan algunos elementos necesarios para la implementación de la industria artesanal de semilla los cuales desde luego, requieren de una estrategia integrada de coordinación y promoción.

En cualquier comunidad se pueden identificar agricultores progresistas que producirán la semilla. Estos son los productores que pueden entender que un esfuerzo adicional puede rendirle mayores ganancias.

La existencia de variedades realmente superiores y aceptados por la comunidad incluyendo la disponibilidad garantizada de la semilla original. Incentivo económico en los diferentes niveles de productores y vendedores.

Otros elementos que no dependen de los agricultores y que deben ser proporcionados por instituciones o agencias externas son los de apoyo tecnológico y de recursos físicos y financiamiento. De alguna forma deben tener acceso a orientación en tecnología de semillas para lograr la máxima pureza y calidad genética y física posible. Así mismo, es necesario disponer de servicios de maquinaria para el beneficio de semilla incluyendo secado, acondicionamiento, tratamiento y envasado. Esto puede lograrse con equipos portátiles traídos a la comunidad de agricultores o equipos permanentes estratégicamente situados.

Entre los elementos mencionados, uno de los dos más importantes es el del financiamiento, puente, entre la época de cosecha y la venta de la semilla, que generalmente requiere hasta seis meses.

Otro elemento de difícil definición y ejecución lo constituye un sistema de control de calidad que garantice un mínimo de calidad; este debe ser adecuado a las posibilidades

reales de los agricultores y de la demanda de los clientes potenciales y por lo tanto más flexibles que los esquemas tradicionales de certificación.

La metodología de integración de estos elementos puede desarrollarse en dos sistemas, de acuerdo a las condiciones y preferencias de la comunidad e incluso en forma paralela :

Una metodología que puede identificarse como "individualista" ubica al agricultor - semillista recibiendo el apoyo tecnológico y servicio de beneficio externo, pagando por ellos y vendiendo su producción a vecinos e intermediarios seleccionados por él. La otra metodología que puede llamarse "asociativa" incluye una mayor organización colectiva que puede vender su semilla a cooperativas o agencias de distribución que se ocupan de la venta reembolsando a los agricultores-semillistas colaboradores. Ambos tipos pueden coexistir en casos de conveniencia. En estos casos la disponibilidad de un fondo rotatorio puede financiar la compra-venta de las semillas, permitiendo un margen de utilidad .

La coordinación de los elementos , definición de incentivos y plan de acción general y específico debe quedar dentro de una estrategia que defina las responsabilidades y fije metas razonables de producción y distribución de semillas.

La sugerencia de este modelo realizada en términos generales y simplistas tiene por objeto enmarcar las discusiones más específicas que sobre este tema es necesario realizar para cada región y/o cultivo.