

Reflexión sobre la visita de campo

Grupo 1. Estrategia de Capacitación

¿Qué cambios en el sistema se han provocado que llaman la atención?

- Identificación de actores y fortalecimiento de capacidades para la oferta de servicios de apoyo.
- Se provee servicios de capacitación que antes no existían (los productores los valoran como importantes y necesarios).
- Existe una metodología y un servicio de capacitación a nivel local dirigido a comunidades.
- Complementación entre Instituto que ofrece capacitación y asistencia técnica y proveedores de insumos que también brindan estos servicios. Esto permite la generación de ingresos y la sostenibilidad.
- Cambio de modelo: de autoconsumo a orientación al mercado.
- Innovación tecnológica.

Rol facilitador

- Ha consistido en fortalecer las capacidades del IER mediante pasantías, infraestructura y vínculo con centros especializados para brindar servicios de capacitación de acuerdo a la demanda (flores).
- El proyecto facilita la articulación entre la demanda y la oferta de capacitación.
- El proyecto ha tenido este rol, pero no es certera su sostenibilidad en el mediano y largo plazo.
- La capacitación y la asistencia técnica se han convertido en necesarias para los productores: existe demanda.

Potenciales de escalamiento

- Este rubro permite a las familias tener un ingreso (flujo monetario) permanente, lo cual hace atractivo para las familias involucrarse en este cultivo.
- El escalamiento está en función de incremento en producción y acceso seguro a mercados.

Desafíos y retos

- Potenciar la estructura asociativa de los productores.
- Contar con un mecanismo que facilite la coordinación y concertación a nivel territorial de los actores de la cadena (institutos, productores, Estado central, gobiernos locales, sector privado, etc.)
- La micro-parcelación que impide desarrollar el cultivo en mayores extensiones de terreno para mayor producción y rentabilidad.
- Es necesario fortalecer la planificación de la producción y garantizar calidad, cantidad y continuidad.
- Se requiere conocer mejor la demanda: límites de mercado, segmentos, requerimientos.
- Lograr competitividad a través de una oferta diferenciada (diversas variedades, certificados de origen)
- Desarrollar un plan de mercadeo y sostenibilidad de los servicios de capacitación, haciendo énfasis en la vinculación entre el conocimiento y la inserción al mercado.

- Se requiere generar modelos de capacitación más innovadores y participativos.
- El Instituto de Educación Rural requiere contar con un Plan de Negocios que integre todos sus servicios y lo oriente hacia la sostenibilidad, respondiendo a las demandas del mercado (servicios, insumos) y sondeando periódicamente las demandas de capacitación de los productores para diseñar la oferta de servicios. Se evidencia cierta confusión en el rol del IER, puesto que el eje central de sus ingresos y su sostenibilidad financiera al momento dependen de la venta de material vegetativo.
- Es necesaria una visión de futuro en el caso de que se generen cambios en el contexto/mercado.
- Contar con un centro que brinde información.
- Es necesario que el proyecto se involucre menos y gestione que los actores se comprometan más.