



CIENTO TREINTA Y SEIS

ACTA DE SESIÓN ORDINARIA DE JUNTA DIRECTIVA DEL CENTA No. 506.

En el Ministerio de Agricultura y Ganadería, Santa Tecla, a las trece horas y diez minutos del día diecisiete de diciembre del año dos mil diecinueve.

ASISTENCIA:

Marco Antonio Aldana Castillo, Maria Margoth Arias de Cartagena, Juan Rosa Quintanilla Quintanilla, José Abilio Orellana Zelaya, Ever Said Zelayandía Torres, Romeo Gustavo Chiquillo Escobar, como directores propietarios; y Bladimir Aly Henríquez, Director Suplente; todos con derecho a voto, y José Emilio Suadi Hasbún, Secretario.

AGENDA:

1. Comprobación del quórum.
2. Aprobación de Agenda.
3. Lectura y Aprobación de actas anteriores Nos. 504 y 505
4. Presentación de Estrategia de Innovación del CENTA
5. Presentación de Proyecto de Generación de Ingresos.

DESARROLLO:

1. COMPROBACIÓN DEL QUÓRUM:

Fue verificado el quórum con la asistencia de seis directores propietarios y un suplente con derecho a voto. No estando presente en esta sesión el Presidente de la Junta Directiva, se acuerda que sea presidida por Licenciado Marco Antonio Aldana Castillo.

2. APROBACIÓN DE AGENDA:

Se sometió a consideración la Agenda y fue aprobada por unanimidad.

3. LECTURA Y APROBACIÓN DE ACTAS ANTERIORES NOS. 504 Y 505

Se les dio lectura a las actas anteriores y fueron aprobadas.

4. PRESENTACIÓN DE ESTRATEGIA DE INNOVACIÓN DEL CENTA: El Doctor José Emilio Suadi Hasbún, presentó la Estrategia del CENTA denominada "Innovación Comercial 2019-2024".

Informó que dentro de esta estrategia se piensa realizar cambios en la estructura del CENTA, creándose la Gerencia de Innovación; y se centrará en seis grandes rubros así: Asistencia Técnica Especializada en agricultura, ganadería, hortalizas,

frutas, cacao y granos básicos; además se fomentará la Comercialización y Generación de Ingresos para fortalecer la Institución.

Se realizarán las siguientes actividades:

- 1) Identificar las zonas geográficas de trabajo para cada rubro.
- 2) Tener equipos multidisciplinarios trabajando en zonas con potencial para cada cultivo, estableciendo metas cuantitativas a alcanzar por área, fortaleciendo la producción y productividad.
- 3) Promover alianzas comerciales, financieras y técnicas con los involucrados en el territorio.
- 4) Montaje de parcelas demostrativas con el Sector Privado.
- 5) Realización de ferias y días de campo, así como para giras de intercambio con productores de las diferentes zonas territoriales para transferir la tecnología.
- 6) Promover los sistemas agroforestales productivos con un enfoque de granjas agropecuarias integrales, entre otros.

Informó que se está generando un proyecto para cada área especializada:

Hortalizas: Enfoque de agricultura protegida y variedades resistentes a plagas y enfermedades, riego, valor agregado y comercialización.

Frutas: Enfoque fruticultura intensiva y en sistemas agroforestales, riego, valor agregado y comercialización.

Cacao: Enfoque con los cacaos criollos, Marca de País (micro lotes), fermentación, secado, valor agregado y comercialización, complementado su productividad y rentabilidad con sistemas agroforestales.

Granos Básicos: Contribuir al desarrollo del abastecimiento total de la producción racional de frijol.

Se promoverá la producción y validación de variedades e híbridos resistentes y tolerantes a la sequía y al cambio climático, y con mejor nivel nutricional, en cultivos como maíz, frijol y sorgo, incluyendo a ganaderos; además, promover las variedades bio-fortificadas de frijol, maíz, arroz, camote, vinculadas a los programas de alimentación escolar e institucional, con alto contenido de proteínas, hierro, zinc y vitaminas.



Ganadería (Leche): Manejo y alimentación, pastos y forrajes, sorgos, maíz de mayor productividad genética, enfoque comercial y valor agregado, alianza con la Empresa Privada, ampliándose a ganadería de doble propósito y especies menores.

Apicultura: Acompañamiento a la industria y apoyo en la tecnificación productiva y comercial.

En cuanto a la estrategia de generación de ingresos proporcionó algunos ejemplos, entre los cuales se detalla: 1) Servicios del CENTA, Venta de Plantines Invitro; 2) Rehabilitación de invernaderos para efectos demostrativos y comerciales; 3) Garantizar el apoyo en la comercialización específica de cosechas del CENTA, no solo en su página Web sino a nivel de clientes formales e informales; 4) Alianzas con Empresa Privada para apoyo en inversión como en parcelas demostrativas.

Concluyó que con el enfoque innovador del CENTA, es cuando se puede aprovechar al máximo los pocos recursos con que se cuenta, en beneficio prioritariamente del pequeño y mediano productor, y de asociaciones y cooperativas de productores agropecuarios, así como aprovechar las alianzas con empresas privadas, organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, y de financiamiento disponible a través de la banca nacional y privada, a fin de darle a la investigación, validación y transferencia de tecnologías, un enfoque comercial iniciándolo desde el aprovechamiento de lo que el CENTA ya ofrece, tales como productos y servicios. Asimismo, el CENTA capacitará a su personal en el nuevo enfoque de negocios, hasta lograr el empoderamiento de los productores pequeños, medianos y grandes, a fin de trasladar sus conocimientos técnicos y de comercialización, coadyuvándose así la erradicación del deterioro en que se encuentra nuestra agricultura

También expresó que debe haber innovación en la producción de forma rentable, diversa y sostenible ambientalmente, con un enfoque de mercado.

ACUERDO J.D. No. 2315/2019: Escuchado el informe de parte del Director Ejecutivo, la Junta Directiva por unanimidad, ACUERDA: Se tiene por recibido el informe.

5. PRESENTACIÓN DE PROYECTO DE GENERACIÓN DE INGRESOS: El Ingeniero Carlos Edgardo Arias Flores, Asesor de la Dirección Ejecutiva en Innovación Comercial, presentó proyecto para la generación de ingresos con la

Empresa Privada, distribución de empresas de campo, créditos para ventas de hortalizas, reactivación de los servicios de la Planta de Chocolate y del Laboratorio de Biotecnología, suelos y de alimentos.

Informó que entre los objetivos de la estrategia de generar ingresos se encuentran los siguientes:

- 1) Buscar las diferentes opciones que existan dentro del CENTA, conforme a su Ley de Creación, para utilizar sus recursos haciéndolos productivos, con prioridad en la investigación, validación y transferencia de tecnología, a fin de generar ingresos de forma constante, rentable y sostenible.
- 2) Proceder a la motivación y capacitación del personal del CENTA, para que puedan apoyar a los productores con el fin de que aprovechen las oportunidades comerciales y su vinculación con el mercado, aumentando en consecuencia la generación de sus ingresos.
- 3) Propiciar que el personal técnico genere ideas innovadoras para aprovechar al máximo los recursos del CENTA, con la finalidad de capacitar a los productores en los diferentes territorios del país.
- 4) Procurar que en las gerencias, en los proyectos y su personal, estén conscientes de que el CENTA debe generar ingresos con enfoque de mercado dentro del mismo y hacia los productores.

Informó de las proyecciones a implementar para la estrategia comercial, entre las cuales se tienen: Montaje de hasta trece manzanas de parcelas demostrativas de hortalizas con apoyo de las empresas proveedoras de insumos, en el terreno conocido como "Las Doscientas", presentándolas por algunas empresas; todo, enfocado a fortalecer la capacidad de los productores con el fin de que estos servicios permitan a la vez, asegurar un crecimiento integral de los diversos sectores productivos del país.

También mencionó algunas acciones que hacen falta para avanzar con la estrategia comercial, entre ellas autorizaciones de la Junta Directiva para ponerla en marcha, solicitudes de: Autorización de otorgamiento de crédito para diferentes clientes del CENTA, de aprobación de cambio de precios, de contratación de servicios de mano de obra temporal para parcelas demostrativas, de cambio de precios para chocolate y otros, de precios para los laboratorios de Parasitología, de Alimentos y de Química Agrícola, y la promoción sistemática e intensiva de los servicios del CENTA.



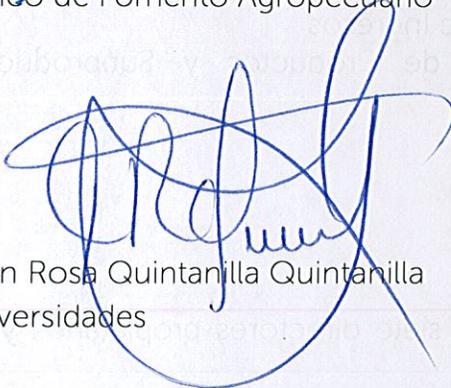
CIENTO TREINTA Y OCHO

ACUERDO J.D. No. 2316/2019: Escuchado el informe del Ingeniero Carlos Edgardo Arias Flores, Asesor de la Dirección Ejecutiva en Innovación Comercial, la Junta Directiva, habiendo realizado diversas observaciones a lo presentado, por unanimidad, ACUERDA: Una vez se incorpore la información requerida y se realice los cambios indicados se presente en próxima sesión de Junta Directiva.

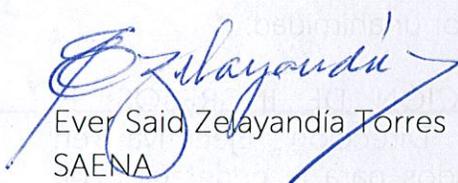
No habiendo más que hacer constar, se da por finalizada la sesión, a las dieciséis horas de este mismo día, y se cierra la presente Acta que para constancia firmamos.

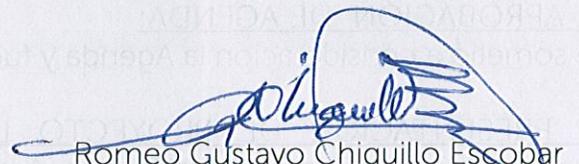

Marco Antonio Aldana Castillo
Banco de Fomento Agropecuario

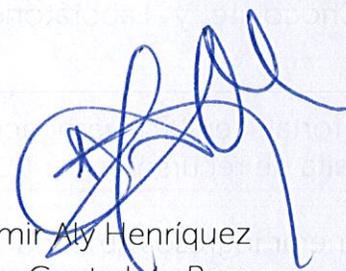

María Margoth Arias de Cartagena
Asociaciones y Cooperativas


Juan Rosa Quintanilla Quintanilla
Universidades


José Abilio Orellana Zelaya
SIADES


Ever Saíd Zelayandía Torres
SAENA


Romeo Gustavo Chiquillo Escobar
Sector Productivo Agro. y Forestal


Bladimir Aly Henríquez
Banco Central de Reserva


José Emilio Suadi Hasbún
Secretario