

Educación con calidad de exportación



María de los Ángeles Rojas Flores | Campus Veracruz

Desde hace más seis años Nestlé cuenta con diferentes programas de capacitación para productores de café robusta, con lo que se busca la autosuficiencia de planta de café en los productores y posteriormente la producción en mayor volumen y calidad.

El cambio que se ha dado ha sido significativo pues al día de hoy los productores no solo de café, sino también los de leche y cacao, cuentan con capacitación de primer nivel. Es por ello que Emilio Díaz Carreto, Gerente de Abastecimiento de café, leche y cacao para Nestlé México nos comparte a detalle el origen de la Escuela Nescafé y el impacto que ésta ha generado a nivel mundial.

“En el 2014 nos encontrábamos operando en la región de Veracruz y tuvimos la oportunidad de coincidir con la Licenciada Nadia García, quien nos planteó una sinergia con el Tec de Monterrey, nunca imaginamos todo el impacto que esto generaría”.



/>>

¿Cómo surge la idea de la Escuela Nescafé?

Teniendo el Tec una experiencia previa de la escuela CEMEX, que en ese entonces era una escuela para trabajadores de la construcción, la Licenciada Nadia nos plantea lo siguiente ¿Por qué no hacer una escuela para productores de café?, nosotros lo analizamos a detalle, nos pareció interesante y decidimos proponerlo a Nestlé México, donde se realizó un análisis, para luego convertirse en un proyecto que finalmente tuvo la aprobación de Dirección general.

¿Cómo ha evolucionado la Escuela Nescafé?

Pues bien, una vez que obtuvimos la aprobación de Dirección General pudimos iniciar con las primeras experiencias de la Escuela Nescafé, que fue evolucionando a lo largo del tiempo, al inicio eran solo seminarios que después se convirtieron en diplomados hasta llegar a lo que conocemos hoy como el Aula Virtual.



/>>

¿Cuántos productores se han graduado al día de hoy en los diferentes planes?

Del Plan Nescafé hemos graduado a 650 productores en el sistema presencial y tenemos registrados 140 más en el sistema virtual.

En la búsqueda de la implementación de la Escuela Virtual ¿Cuáles fueron los obstáculos a lo que se tuvieron que enfrentar?

El primero y yo diría que el principal fue cuando le dimos a conocer este proyecto a Nestlé México, porque la primera respuesta fue “No tenemos dinero”, en ese momento decidimos explorar más haya de Nestlé México, tocamos la puerta en Nestlé Suiza, presentamos el proyecto, preguntamos si había manera de conseguir recursos y la respuesta que tuvimos fue casi inmediata, Suiza respondió a nuestra petición con un “nosotros lo pagamos” entonces ellos nos pagaron el desarrollo que el Tec de Monterrey en Veracruz hizo, para poder tener esta primera versión de la Escuela Virtual o Aula Virtual.

¿Por qué apostar por la educación de los productores?

Por varios aspectos. Uno es que Nestlé es una empresa que, además de tener historia a nivel mundial, ha predicado con el ejemplo con el tema de desarrollo, y el desarrollo no lo puedes hacer si no tienes educación y entrenamiento.

En experiencias anteriores pudimos ver que productores de leche hace 35 años o más tenían un efecto positivo al capacitarse, al entrenarse y al mejorar en su producción, pues con ello mejoraban la calidad de la leche, tenían mejores ingresos y por lo tanto mejor calidad de vida, entonces con esos modelos que se han establecido en algunas partes del mundo entre ellos México, fuimos queriendo explorar la misma posibilidad en el tema de café y cacao, porque **estamos convencidos de que el detonante del desarrollo es la educación.**



/>>

¿La creación del Aula Virtual tiene algún impacto en el resto de los mercados importantes de Nestlé a nivel mundial?

Por supuesto, una vez que el Aula Virtual empieza a operar nosotros les compartimos algunos módulos, videos, testimonios y resultados y Nestlé Suiza empieza a hablar con algunos mercados como China y Brasil, que son muy importantes dentro de Nestlé, por lo que **ahora estamos haciendo una transmisión, compartiendo nuestra experiencia de aprendizaje para que también puedan implementarla, incluso estamos viendo la posibilidad de que sea el mismo Tec de Monterrey quien desarrolle la misma herramienta para aquellos países hablese de China, Brasil o cualquiera que estuviere interesado.**

¿Qué representa para ustedes como empresa internacional el poder convertir a productores en empresarios?

Esto representa romper paradigmas porque como mexicanos podemos y podemos muy bien, representa un ejemplo de persistencia porque hemos encontrado oposición, había gente que se reía y nos decía: “Cómo crees que un productor de café va a estar conectado en línea recibiendo entrenamiento”, bueno en 100 mil productores que impactamos siempre va a haber muchos que tengan acceso a una red de internet o una computadora que puedan tomar este tipo de capacitación.

Para nosotros es un triunfo es un orgullo pero más que nada es una contribución a lo que nosotros pensamos, es el futuro de la educación y no solo universitaria si no de cualquier tipo de educación.

¿Además del Plan Nescafé existe otro plan en el que se capacite a los productores?

Desde luego, el Plan Cacao es el pionero de los planes, éste surge como una iniciativa global del centro de Suiza por la sensibilidad de los consumidores de Inglaterra, nuestros clientes empiezan a plantearnos preguntas como: ¿De dónde viene este chocolate?. ¿Quién produce el cacao con el que lo elaboran?, ¿En qué condiciones los producen?, entonces Nestlé toma algunos productores de Costa de Marfil y los lleva a Europa para que ellos mismos expliquen la relación con Nestlé.

Viendo el efecto que se desarrolló no solo a nivel de producción o a nivel social sino incluso a nivel de mercadotecnia, se hace un gemelo del Plan Cacao al que se le denomina Plan Nescafé.

En México tenemos más de 80 años operando como empresa y el mayor desarrollo a nivel del campo se había dado en la leche, hasta los años 90 incursionamos en el café, después de ver los resultados y tomando como referencia la leche y el café apostamos por el Plan Cacao, que se llama así desde hace poco, aunque en su existir tenga varios años finalmente al de la leche le denominamos “Compromiso Lácteo”.

Explíquenos brevemente, ¿cómo se eligen a los productores que serán capacitados?

Nosotros seleccionamos a los productores que van a ser entrenados y les damos la capacitación que requiere su producción y después vamos tomando productores nuevos para también irlos entrenando y que vayan ingresando a los programas de desarrollo y de asistencia técnica que tenemos establecidos, en el caso del cacao es un poco más progresivo, es decir el productor que hoy recibió la capacitación de modulo uno después le vamos a dar el módulo dos, de tal manera que vaya capacitándose constantemente hasta llegar a un punto en donde él es prácticamente capaz de hacer todo su trabajo por sí mismo.

En este sistema de educación continua además de prepararlos para mejorar sus técnicas de producción, les damos también sentido de pertenencia a la empresa como tal, es decir, aunque no son empleados directos de Nestlé se sienten parte de la empresa, pues fomentamos el valor compartido.



/>>

¿Cómo funciona el valor compartido?

Es un concepto que fue descrito en Harvard y es un poco distinto de la responsabilidad social, en la responsabilidad social dice que una empresa tiene una deuda con la sociedad donde opera porque de esa sociedad ha tenido beneficio, nosotros vamos más allá y en lugar de tener un beneficio de esa sociedad que es el sector rural, el productor de café, cacao o leche lo que hacemos es un negocio con ellos donde yo tengo una ganancia pero el productor también tiene una ganancia.

Un ganar, no solo desde el punto de vista financiero, sino también desde el punto de vista de la calidad de vida del desarrollo personal, del conocimiento personal y crecimiento profesional porque al final ellos son profesionales en lo que hacen, entonces en el mismo momento que hacemos negocio, creamos valor en la cadena donde nosotros estamos operando en esas comunidades, por decir un ejemplo, compramos leche, el productor nos puede vender y con la cantidad de dinero que reciba por la venta de leche el tiene el ingreso para mantener a su familia y así mismo así como dar mantenimiento a su rancho, granja o lo que tenga, entonces al hacer negocio con el creamos este negocio pero también le damos la oportunidad de que el gane el gane valor, por ejemplo un productor puede tener 5 vacas y vendernos 100 litros, hoy tiene un rancho que nos vende 70 mil litros diarios, el productor ha crecido, ha agregado valor a sí mismo como tal y le ha agregado valor a la cadena y por eso le llamamos "Creación de valor compartido" entre Nestlé y el productor.