

PhilRice

Inilalathala ng
Philippine Rice Research Institute
bawat 3 buwan

Magasin



**ANO'NG
RICE-
COMBO
MO?**

ISSN 2546-1311 (PRINT)



9 772546 131005

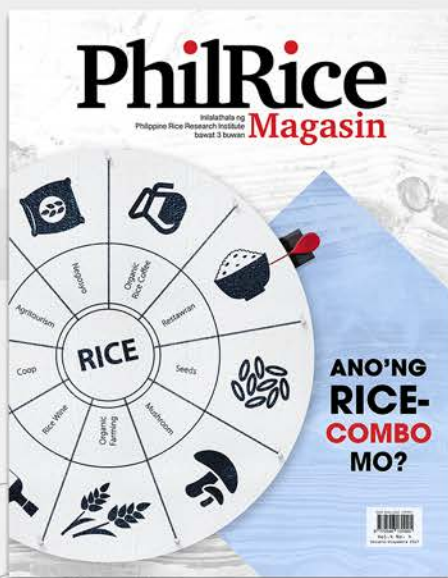
Vol. 4 No. 4

Oktober-Disyembre 2017

PABALAT

Bukod sa kita sa pagtanim ng palay, iba't-ibang diskarte ang pwedeng gawin upang kumita nang mas malaki. Ipapakita ng pabalat ang iba't-ibang mapagkakaperahan sa larangan ng pagpapalayan.

Ikaw, ano'ng combo-panalo mo?



www.philrice.gov.ph
www.pinoyrice.com
@rice_matters 0920-911-1398
rice.matters

NILALAMAN

Editorial

Pangarap noon, sa kape nagising

Ekstrang sarap mula sa kanin

Next-Gen Farmers ng 'Pinas

Alam Mo Ba?

Kilusang agripreneur, sakay na!

Pagtitinda ng sari-sari, diskarteng wagi!

Worry-free sa Sto. Niño Coop

Nang maging Koopera-TIBAY

Kayamanan sa ipa at iba pang tira-tira sa pagpapalayan

Managing Editor: Christina A. Frediles • **Writers/Photographers:** Aaron Josef R. Torres • Allan C. Biwang, Jr. • Andrei B. Lanuza • Ashlee P. Canilang • Carlo G. Dacumos • Christina A. Frediles • Donna Cris P. Corpuz • Elsie E. Reyes • Fredierick M. Saludez • Hanah Hazel Mavi B. Manalo • Jayson C. Berto • Mary Grace M. Nido • Sonny P. Pasiona • **Design and Layout:** Perry Irish H. Duran • **Illustration:** Andrei B. Lanuza • Perry Irish H. Duran • **Circulation:** Harvy G. Divina • **Administrative Support:** Ronald M. Alquiroz • **Consulting Editor:** Constante T. Briones • **Editorial Advisers:** Sailila E. Abdula • Ronan G. Zagado • Hanah Hazel Mavi B. Manalo

Maaaring kopyahin at ipamahagi ng mga mambabasa ang mga nilalaman ng magasing ito, kilalanin lamang ang PhilRice. Gayundin, hinihikayat ang sinuman na magpadala ng artikulo (600-800 na salita kalakip ang 4-5 larawan) at magmungkahi ng tema o mga istorya ng indibidwal o grupo na may kinalaman sa pagsasaka. Maaaring ipadala ang mga ito sa prri.mail@philrice.gov.ph o philricenews@gmail.com; o sa THE EDITOR, PhilRice Magazine, Development Communication Division, PhilRice, Maligaya, Science City of Muñoz, 3119 Nueva Ecija.

— MULA SA EDITOR —

ORGANISADO NEGOSYANTENG MAGSASAKA, YAN DAPAT

Ayon sa Philippine Statistics Authority, P50,000 lamang ang kadalasang kita kada ektarya kada taon mula sa pagpapalay ng isang karaniwang magsasaka. Ibig sabihin, P4,000 ang sapilitang pagkakasyahin ng kanyang pamilya buwan-buwan, kung hindi sya kakayod nang todo sa ibang pagkakakitaan. Upang mabuhay, magsasaing siya ng milagro at himala naman ang ulam.

Mabuti na lang madiskarte ang ating mga magsasaka, maparaan pa!

Tampok sa isyu ng magasing ito ang kwento ng ating mga magsasakang matagumpay na nagtatanim ng palay habang nagkakandarapang dumidiskarte sa iba pang pagkakaperahan. Basahin at lasapin ang kanilang kwento nang makahugot ng lakas-loob na subukan ang kanilang mga diskarte, kontodo malinis na dilihensya.

Diskubrehin ang isang kooperatiba sa Camarines Sur na prodyuser ng *organic rice coffee*. Pag-aralan ang kanilang pormula sa pagsusuplay maging sa mga may-sinabing *coffee shop* sa Naga City, maliban pa sa regular nilang mga kostumers.

Mayroon ding magsasaka na nagtayo na rin ng karinderya kung saan ang kanyang palay mismo ang siyang binibigas at sinasaing. Kwento ni Mang Wilfredo ng Davao del Sur, araw-araw ay 20 kilong bigas ang naihahain sa kanyang restawran. Bukod pa rito ang *catering services* niya. Isa rin siyang inbred seed grower.

May paglalahad din kami mula Bacolod City kung saan kanyang ibinahagi ang *organic rice farming* at iba pang kamada, nang negosyo ay umarangkada.

Nariyan din ang negosyong *rice wine* sa Nueva Ecija na pwedeng pangregalo, panluto, at pantagay na rin! Kaya naman, sa lahat ng okasyon ay pwedeng-pwede maging bida ang *rice*!

Sa pagbabasa, alamin mo na rin ang natatanging mga sikretong ibinuking ng kooperatiba mula Agusan del Sur. Mula sa paninigurong dekalidad ang kanilang produkto hanggang sa pangangalaga sa bawat miyembro ng kooperatiba ay isiniwalat na ng koop.

Bukod pa sa mga tips, mayroon din kaming pabaong salaysay ng mga magsasakang nakasubok ng bagong barayti ng palay. Sa kwentong ito, mismong mga magsasaka ang sumubok ng iba't-ibang barayti sa dalawang magkasunod na panahon! Ito naman ay sa ilalim ng *NextGen project* ng PhilRice at IRRI.

Hindi lang yan, reregaluhan din namin kayo ng mga kaalamang atin-atin na lang. Tulad ng 5 segundo lang pala ang kayang itagal ng daga sa paglalambingan habang ang kuhol ay nangangailangan ng 3-4 oras upang magparami. May komiks din hinggil sa dayami, ipa, at iba pang tira-tira sa pagpapalayan.

Excited ka na ba?! Hala, basain na ang hintuturo at lumipat sa susunod na pahina.

PANGARAP NOON, SA KAPE NAGISING

ASHLEE P. CANILANG



Mga kuha ni Ashlee P. Canilang



Ang pag-inom ng kape ay naging ritwal na sa maraming Pilipino. Pagkagising sa umaga, panghimagas, habang nagre-relaks, at maging bago matulog ay nagkakape tayo. Sa lamayan nga, may kukutin at biskwit na, may kape pa!

Bagamat maganda sa kalusugan ang *caffeine*, sukdulang mananakit ang ulo, mahirap makatulog, at tataas ang presyon ng dugo natin kung labis-labis ang pagkakape.

Mabuti na lang ang kapeng ginagawa ng Lirag Agrarian Reform Farmer Beneficiaries Cooperative o LARFBCO ng San Isidro, Bula, Camarines Sur ay walang *caffeine*. Ang kanilang kape ay gawa sa *organic red rice* kaya siksik din sa sustansya tulad ng *fiber*, *antioxidants*, at mga *phytochemicals* na ayon sa mga pag-aaral ay mainam na panlaban o panangga sa mga sakit.

PANIMULANG PAGKAKAPE

Mula nang naitatag ang LARFBCO noong 1985, pangarap na nina Manager Evelyn Rabusa at kapwa niya mga opisyal na madagdagan ang kita ng kanilang mga miyembro. Karamihan kasi sa mga ito ay mga magsasaka ng palay na ang kinikita ay eksakto o sapat lang para sa mga pangangailangan ng kanilang mga pamilya. Halos isang kahig-isang tuka ang kalagayan.

Matapos ang ilang taong konsultasyon, inilunsad ang kanilang produktong Lirag Rice Coffee sa tulong ng lokal na Kagawaran ng Repormang Pansakahan o DAR noong 2016. Ang sangkap ay mula sa tanim ng mga piling miyembro.

"Nagsimula ang lahat sa tanong na ano ang aming pwedeng maitulong sa kooperatiba para madagdagan ang kita ng aming mga miyembro," kwento ni Gng. Rabusa.

Dagdag niya, ilang buwan lamang matapos ilunsad ang kanilang kape, nakitaan ito ng potensyal ng ilang mga ahensya - dahil upang matulungan silang magpatayo ng *processing center*.

Tatlong beses sa isang linggo ang gawaan o *roasting* ng kape sa *processing center* ng kooperatiba. Sa kada 9 na oras na *roasting*, nakagagawa sila ng hindi bababa sa 36 kilo ng kape mula sa 45 kilong *red rice*. Mga 15 kilong bigas lamang ang kaya ng kanilang *roasting machine* kada salang kaya obligadong tatlong salangan. Matapos ang *roasting*, kanilang ibinabalot sa selyadong 100-gramong pakete ang kape. Ang bawat pakete ay kayang tumagal nang hanggang isang taon.

BENTAHAN NA

Ayon kay Gng. Rabusa, naibebenta nila sa kanilang mga *distributors* nang P45 kada pakete ang kanilang kape. Sa ngayon, ang koop ay may limang *distributors* na regular na pumapakyaw ng kanilang lingguhang produksyon. Maliban sa mga ito, meron pa silang mga regular na kostumer sa Naga at Legazpi Cities.

"Isa kami sa regular na suplayer sa isang *coffee shop* sa Naga City, at sa Legazpi City. Pati yung mga kapwa naming kooperatiba, sinusuplayan din namin bilang aming mga *re-sellers*," dagdag ni Gng. Rabusa.

Sa isang linggo, hindi bababa sa P48,600 ang kabuuang kita sa kape

ng kooperatiba. Iba pa ito sa regular nilang kinikita mula sa ibang programa para sa mga miyembro at kumonidad.

"Yung kinikita namin sa kape ay malaking bagay para sa aming mga miyembro. Hindi lang kasi dagdag kita ang hatid, pati *pride* na rin bilang miyembro," sabi ni G. Jaime Abonita, *chairperson* ng koop.

KATAS NG RED RICE

Lalo ring nakikinabang ang mga miyembro na nagtatanim ng *red rice*. Isa na dito si Mang Jose Tagum ng San Isidro mismo. Tumalon umano ang kinikita niya ngayon kumpara noong karaniwang inbred lang ang inaatupag niya.

"*Steady* kasi ang presyuhan kapag *organic red rice* ang ani. Nasa P19.00 kada kilo ang kuha sa aking mga palay," sabi ni Mang Jose na may kasamang kindat.

Sa kanyang kadalasang ani na 100 kabang (tig-60 kilo) *red rice* sa isang ektarya, malinis na kita niya ang P60,000- P70,000.

Dahil din sa kape, lalong sumikat ang kooperatiba sa lugar at maging sa lungsod ng Naga. Dumami ang kanilang miyembro at interesado ring mag-*red rice* na magiging kape.

"Mas nakilala ang aming koop sa Naga lalong-lalo na ang mga kape. Yun nga lang, dahil sa maliit ang kapasidad ng aming *roasting machine*, hindi namin halos mahabol ang pangangailangan ng merkado," panghihinayang ni Abonita.

Ritwal mang ituring ang pagsipsip ng kape sa buhay ng mga Pilipino, ritwal na rin kina Gng. Rabusa at LARFBCO ang pag-*roast* ng *red rice* upang maging no-*caffeine* na kape, na magbibigay rin ng balatong kita. Pangarap na sa kanila'y matagal nang nahimbing, sa produksyon ng kape, nagising. •

“Hindi lang kasi dagdag kita ang hatid, pati *pride* na rin bilang miyembro.”

- Jaime Abonita

EKSTRANG SARAP MULA SA KANIN

ALLAN C. BIWANG, JR.



Mga kuha ni
Allan C. Biwang, Jr.

Nasa labas ka pa lang, gugutumin ka na ng halimuyak at swabe-sa-ilong na bango ng sinaing ni Mang Wilfredo Y. Agno, 62, sa kanyang restawran sa Magsaysay, Davao del Sur.

Bukod sa mura at masasarap na ulam, kaabang-abang din ang kanin na inihahain nila sa mga parokyano ng kainan.

“Ang kanin na aming tinatakal ay mula mismo sa aking palayan. Tiyak na masarap dahil NSIC Rc160 ang barayting aking tinatanim,” pagmamalaki niya.

Bumabandera at pumapagaspas ang Rc160 sa kanilang teritoryo bilang pagkaing mabango, maputi, malambot, at masarap kainin.

RICE NA PANGKAIN

Payo ni Mang Wilfredo ang kumalas na sa kaugaliang tanim-ani-benta sa pagsasaka ng palay. Anya, mas titiba ng pera ang mga magsasaka kung papasukin ang pagnenegosyo.

Nagsasaing ng mga 20 kilong bigas kada araw sa restawran ni Mang Wilfredo. Mga 10 kilo kung matumal. Kada kilong bigas ay katumbas ng 10 tasang kanin na P10 ang presyo. Nasa P2,000 - P3,000 ang karaniwang neto kada araw sa restawran. Labas na dito ang kapital at sahod ng mga trabahante.

Pumapatol din si Mang Wilfredo sa *catering services*, na kalimitan ay nasa P20,000 ang minsanang *package*.

“Kung sinuswerte minsan, nasa P60,000 ang *package* na nakukupong ko. Hindi na bababa sa P24,000 ang neto ko sa mga ganitong uri ng tanggap” pag-amin niya.

Tanging Rc160 na sinaing at masarap na ulam ang binabalik-balikan ng mga kostumer niya. Hindi rin suplada ang kanyang mga serbidora.

Isang ektaryang may patubig ang nilalaan ni Mang Wilfredo bilang anihan ng pangkain sa restawran at sa bahay.

BUKOD SA PANGKAIN

Bagamat sinubukan niya ang *hybrid rice seed production*, mas pinili pa rin nya ang bumalik sa *inbred seeds*. Mas hiyang siya sa *inbred*. Ngunit, nagpapasalamat pa rin dahil nakabili siya ng makina sa bukid, kalabaw, at maging motorsiklo sa pagpropodyus ng *hybrid seeds*.

Samantala, naibebenta ni Mang Wilfredo ng P1,600 kada sako ang kanyang *registered seeds* na may *tag*. Pabulong niyang sinabi na kumikita siya ng P250,000 kada ektarya sa pagpaparami ng binhi.

“Panalo ang magsasaka kung magpropodyus ng binhi dahil nasa P30,000 lamang ang puhunan sa isang ektarya,” pagtantiya ni Mang Wilfredo.

“Hindi katulad ng puro pangkomersyal na bigas, ang maganda sa pagbebenta ng *seeds* ay *stable* at matatag ang presyuhan. Hindi ka mangangamba na liliit ang kita,” paniniguro niya.

BIYAYA NG PAGSASAKA

Dahil sa pagiging *seed grower* at pagpapatakbo ng kainan, nakatapos sa pag-aaral ang kanyang dalawang anak na ngayon ay mga propesyunal na.

Nais ni Mang Wilfredo na matamasa ng iba pang magsasaka ang ginhawang kanyang nararanasan. Kaya naman, siya ay naglibot-libot kasama ang mga miyembro ng Badagoy Irrigators' Association sa mga karatig probinsya upang maghikayat ng kapwa magsasaka na subukan ang *seed production*.

Dagdag pa niya na *seed production* ang tulay sa paglapit sa gobyerno sapagkat maraming mga subsidiya ang ipinamamahagi sa ngayon.

Para kay Mang Wilfredo, hindi kailangang dambuhala agad ang puhunan. Ang kainan at pagpropodyus ng binhi ay kusang lalago basta't panatilihin ang mataas na kalidad ng produkto at alagaan ang mga katrabaho at suking kostumer.

Sa mahigit 30 taon niya sa pagtatanim ng palay, napatunayan ni Wilfredo Magno na kailangang bumalangkas at magpairal ng mga estratehiya upang mapaikot ang puhunan at mapataas ang kita sa pagsasaka. Sa ganun, meron ka nang pantustos sa pamilya, may matitira ka pang pangkawang-gawa. •

“ Ang maganda sa pagbebenta ng *seeds* ay *stable* at matatag ang presyuhan. Hindi ka mangangamba na liliit ang kita.

- Wilfredo Y. Agno

”

NEXT-GEN FARMERS NG 'PINAS! **CHRISTINA A. FREDILES**

Layon ng *Participatory Varietal Selection (PVS)* ng proyektong Next-Gen ng DA at PhilRice na tukuyin ang mga tumpak na barayti sa iba't-ibang lugar at palawigin ang pagtanggap ng mga magsasaka sa mga ito upang umani ng mataas at maparami ang mga de-kalidad na binhi.

Ayon kay Thelma Padolina ng PhilRice, "Sa pamamagitan ng PVS, masusubok ng mga magsasaka ang mga bagong barayti na nababagay sa kondisyon ng kanilang taniman."

Kilalanin ang mga magsasakang matapang na sumubok ng mga barayti ng palay upang patunayan kung kakasa ba ang mga ito sa kanilang palayan!

FERNANDO ACANA JR., 55, ILOILO

"Kailangan kong maghanap-buhay kaya pinipilit kong magtanim nang tatlong beses sa isang taon. Kaso, dahil madalas kaming tamaan ng malakas na ulan o bagyo, hindi ko pa man naaani yung palay ko eh nalulubog na sa tubig o putik," kwento ni Mang Fernando.

Isa sa mga kinakaharap ng mga magsasakang Ilonggo ay ang madalas na pagbaha. Minsan pa nga, hindi pa man humuhupa ang baha ay mayroon na namang bagong ulan o bagyo na nananalasa.

Dahil dito, naghanap si Mang Fernando ng *early-maturing* na barayti, o yung maaani sa mas mabilis na panahon. Hindi naman siya nabigo. Kasama ang PhilRice, naipakilala sa kanya ng Western Visayas Agricultural Research Center sa pamamagitan ng PVS ang Rc292, isang barayti na maaaring anihin sa kanilang lugar sa loob ng 90-100 araw. Nalaman niyang kayang umani nito ng 90-110 sako/ektarya (41 kilos). Natikman niyang masarap din kainin ang Rc292.

MARVIN APITA, 39, APPAS, TABUK CITY, KALINGA

Taong 2014 nang makumbinsi si Mang Marvin na subuking itanim ang iba't-ibang barayti ng palay mula sa proyektong NextGen. Anya, 9 na barayting inbred at 7 hybrid ang kanyang sinubok sa kanyang 2,000 metro kwadrang *demo area*.

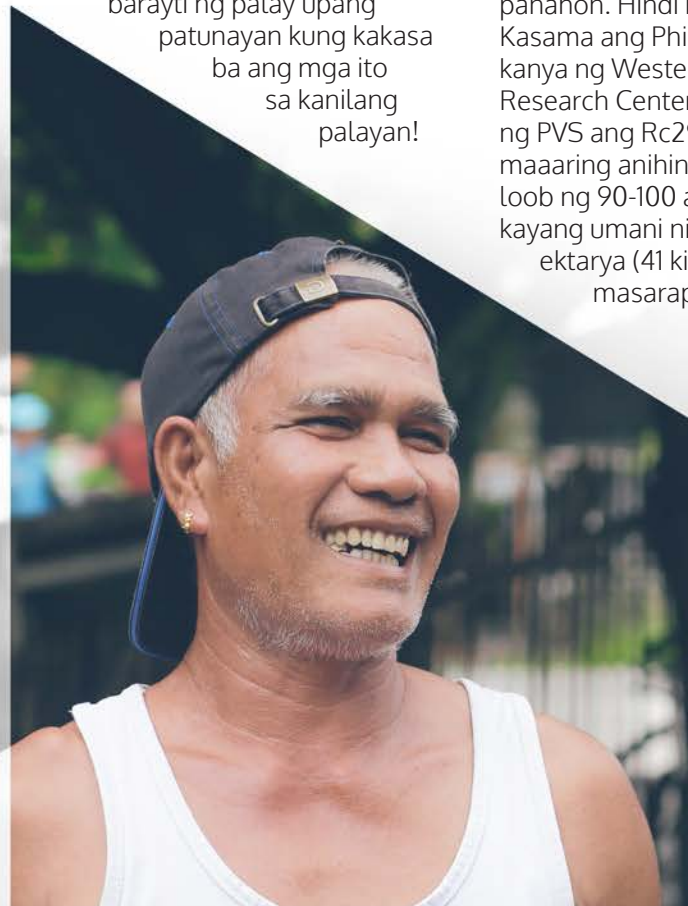
Pag-alala ni Mang Marvin, kadalasan ay nakikipagpalitan lang siya ng binhi sa kapwa nya magsasaka. Kaya naman, hindi siya sigurado sa kalidad nito. Pinakamataas na niyang ani noon ang 96 kaban (53 kilo). Dagdag pa nya, pinakamataas na ang barat na P14 kada kilo kung presyuhan ang kanyang palay.

Mga alaalang nagpapangiti na lamang kay Mang Marvin. Napatunayan nya kasi na kaya naman palang umani ng 150 kabang palay kung angkop ang barayti at tama ang diskarte. Hindi niya malilimutan ang NSIC Rc402 na siyang nagbigay sa kanya ng walang-mapaglagyang tuwa.

"Ako ay lubos na nagpapasalamat sa NextGen project dahil dito tumaas ang ani at kita ko sa pagsasaka. Hanggang ngayon ay itinatanim ko pa rin ang mga barayting aking nasubukan noong 2014.

Naibebenta na rin ang kanyang palay sa hindi bangungot na presyo.

"Mantakin mong P16 kada kilo ko ito nabebenta. Hindi lang yan, masarap at



Fernando Acana, Jr.

Kuha ni Jayson C. Berto

malambot ang aking bigas. Kaya naman, mabenta, "saksakan-ng-tuwang pagmamalaki ni Mang Marvin.

Ano ang nabago sa buhay niya? Dahil hindi na reta-retaso ang kanyang kita, siya ay nakabili ng mga makinarya sa bukid tulad ng *thresher* at *hand tractor*. May motorsiklo at pumapatol na rin siya ng mga lupang sangla.

"Pasalamat talaga ako kay Ma'am Marcelina Saking ng DA na siyang nagtyagang tumutok sa aking pagsasaka, at sa PhilRice na nagbigay daan sa aming mga magsasaka na subukin ang mga barayti ng palay mula sa Next-Gen Project," pahabol pa ni Mang Marvin.

Payo naman niya sa kapwa magsasaka na huwag matakot mawalay sa nakasanayang pagsasaka, bisitahin nang regular ang bukid, alamin ang tamang dami, uri, at panahon ng pataba, at matalinong pagdedesisyon nang maiwasan ang pagbobomba ng mahal na pestisidyong.

Marami pang Marvin at Fernando na mismong nakasubok ng mga barayti ng palay mula sa Next-Gen project. Ang mga *demo sites* ng PVS ay nabibisita rin ng mga ibang magsasaka. Nagkakaroon din ng *sensory evaluation* kung saan mismong magsasaka ang tumitikim ng sariling-aning kanin at alamin kung pasado ba. •

(With reports from Anna Marie F. Bautista)



KILUSANG AGRIPRENEUR, SAKAY NA!

MARY GRACE M. NIDOY

Isa nang primera-klaseng agripreneur (negosyanteng magsasaka) hindi lang sa Negros Occidental kundi sa buong bansa si Mang Ramon Uy, 71, ng Bacolod City. Bilang *organic farmer*, sumubok at umasinta siya ng iba't-ibang pamamaraan upang kumita nang mas malaki kaysa sa ordinaryo at *conventional* na pagsasaka.

Katuwang ang kanyang maybahay na si May, ibinahagi niya kung paano sila kumikita nang kalugod-lugod sa kanilang anim na ektaryang sakahan.

Payo ni Mang Ramon sa mga magsasakang balak ding pasukin o 'di pa umaarangkada ang pagnenegosyo:

“ Kapag nag-*organic* ang mga magsasaka, mayroon na kaagad silang *market* at nakatutulong din ito sa kanilang sariling kalusugan. ”

- Ramon Uy



1. MAG-ORGANIC RICE

Naglaan ng lupa si Mang Ramon para sa *organic rice*. Aniya, marami siyang kakumpetensiya sa palay na ginagamitan ng inorganikong pataba at pestisidyong.

“Sa ngayon, marami nang mga tao ang nakatuon sa kanilang kalusugan. Kapag nag-*organic* ang mga magsasaka, mayroon na kaagad silang *market* at nakatutulong din ito sa kanilang sariling kalusugan,” paliwanag niya.

Isa si Mang Ramon sa mga maraming disipulo ng *zero waste management*. Sila mismo ang gumagawa ng mga pataba at panlaban sa peste.

Nagtatanim siya ng *lemon grass* sa paligid ng kanyang mga halaman bilang pestisidyong *botanical* sa tamang panahon, at gumagamit ng *vermicast* mula sa pinaghalong dumi ng hayop at nabubulok na basura, bilang pataba.

“Kapag mismong magsasaka ang gumawa ng sarili nilang *input*, nababawasan ang gastos sa produksyon. Sa ibang aspeto, kagaya ng *trading* at pagbebenta, halos walang kontrol at laban ang mga magsasaka. Sa mga *input* lang sa buong *production chain* sila maaaring umasa at sumugal sa patas na laban.”

2. MAGBENTA NG MGA SARILING PRODUKTO

Nag-aral si Mang Ramon ng *mechanical engineering* sa Mapua Institute of Technology. Di naglaon, naka-imbento siya ng makina na kayang magtadtad at magpapino ng mga iba’t-ibang klase ng basura upang magamit sa *vermicomposting*. Ang mga materyales ng kanyang “*shredder*” ay ginagawa sa kaniyang itinayong *foundry* o pandayan. Ang isang *unit* nito ay nagkakahalaga ng P450,000.

Bukod sa makina, gumagawa rin ng iba’t-ibang produkto sina Mang Ramon na galing sa *lemon grass* at niyog.

Ang mga ani sa kanilang *organic farm* ay ginagamit upang maging sangkap sa pagluluto ng iba’t-ibang putahe sa kanilang *restaurant* at *café*.

3. MARKETING AT PACKAGING

Mahalaga, ayon kay Mang Ramon, sa pagbebenta ng mga produkto ang *marketing* at *packaging*. Mungkahi niya, maaaring sumangguni ang mga magsasaka sa mga ahensya ng gobyerno tulad ng *Department of Agriculture*, *Department of Trade and Industry*, at *Department of Science and Technology* upang humingi ng tulong tungkol sa pagma-*market* ng kanilang produkto.

Ang *organic rice* niya ay nabebenta sa P260 bawat 3 kilo. Aniya, mas tumataas ang presyo ng isang produkto kapag kapansin-pansin ang *packaging* nito.

4. ASINTAHIN ANG AGRITOURISM

Ang May’s Organic Garden sa Bacolod ay dinarayo ng mga turistang ibig maglibang at matuto ng *organic farming*. Nasa eksena rin ito bilang *venue* ng mga ikinakasal at mga nagdiriwang ng kanilang kaarawan o anumang alaala. Bawat bisita sa *farm* ay magbabayad ng P200 bilang *entrance fee*.

Sa anim na ektaryang bukirin at kalakalan makikilatis ang kanilang iba’t-ibang pananim at mga hayop. Maaari ring mangabayo at lumangoy-sumisid sa *swimming pool* ang mga bisita.

Kapag kailangang sagarin at lubusin ang pagbisita, mayroon ding mga *private rooms* at *dorm* na mapagpapalipasan ng mga araw at gabi.

Sa ngayon ay abala si Mang Ramon sa buong pamamahala ng kanilang buong *organic farm*, kaalyansa ang kanyang asawa na tumitimon sa pagsinop ng kaperahan. Unti-unti ay pinapasok na rin ng isa sa kaniyang mga anak ang *organic farming*.

Umaayuda rin siya sa mga magsasaka sa Negros sa pamamagitan ng pagbili ng kanilang mga produkto sa mas kaakit-akit na presyuhang.

“Malaki ang utang na loob ko sa *agriculture*. Panahon naman upang ipadama ang pasasalamat sa paraan ng pagtulong sa ating mga magsasaka.” •



Parabola Dome Solar Dryer, an innovation from Thailand



PAGTITINDA NG SARI-SARI, DISKARTENG WAGI!

HANAH HAZEL MAVI B. MANALO



Multi-commodity solar tunnel dryer from PHilMech



Mga kuha ni Aaron Jose R. Torres



Mas masayang mamili at gumastos kung sari-sari ang pagpipilian ng mga suki. Kaya naman, sa pagpunta mo sa KMNE o Kababaihang Masigla Nueva Ecija sa bayan ng Quezon tiyak na pati ilong mo ay mabubusog sa dami ng kalakal na pwede mong bilhin. At pustahan, babalik-balikan mo ang lugar na ito.

Ang KMNE ay nabuo taong 2000. Ang paglikha ng kabuhayan para sa mga butihing maybahay ng mga magsasaka ang naging inspirasyon ni Ginang Vilma B. Joson at ng kanyang mister para itatag ang KMNE sa Barangay Ilog Baliwag. Sa ngayon, 20 aktibong miyembro ang kasama ni Ginang Vilma sa paggawa ng mga sari-saring paninda mula sa palay, gulay, prutas, at isda.

RICE WINE, TAGAY NA!

Ang unang naging paninda ng samahan ay ang *rice wine* dahil sagana sa malagkit na bigas ang lugar nila. Si Presidente Vilma ay isa sa mga sinanay at inorganisa ng PhilRice para sa paggawa ng *rice wine*. Siya rin ay nag-aral ng pagiging *rice seed grower* noong taong 2001.

Ang *tapuy* o *rice wine* ay katutubong alak at inuming-pandangal sa Ifugao, Mountain Province, at mga karatig-lalawigan. Ito ay gawa sa malagkit, o *glutinous rice*, at binubudburan ng bubod upang tumapang ang katas. Sa mga lgorot, tinatagay at ninanamnam ang *tapuy* kapag may mga mahalagang okasyon o selebrasyon katulad ng kasalan o pagpapasalamat sa masaganang ani.

Ayon kay Ginang Vilma, kalahating ektarya ang nakalaan para sa malagkit na bigas, na kinakatas at pinahihilab upang maging nakalalasing na *rice wine*. Masayang ibinahagi ni Ginang Vilma na ang kanilang *rice wine* ay binibili bilang panregalo sa tuwing may mga okasyon. Panimpla rin ito sa mga putahe.

“Wala kaming problema sa paggawa ng *rice wine* kasi lagi namang may malagkit. Gumagawa kami ng *rice wine* depende sa *order* at tuwing walang napapanahong prutas o gulay na maaaring *i-process*.” ika ni Ginang Vilma. Ang bawat bote ng *rice wine* (350 ml) ay ibinebenta nila ng P200.

SARI-SARING PANINDA

Naniniwala si Ginang Vilma na hindi dapat makuntento sa iisang produkto kung nais kumita nang husto, bagkus ay magbalangkas pa ng ibang kalakal na pagkakakitaan at magagamitan pa ng *zero waste management* o pamamaraang walang winawaldas at sinasayang. Meron din silang tingi-tinging *organic pigmented rice*.

kada kilo at ang ibinilad naman ay P25/kilo. Ang bigas ng *red rice* ay P80/ kilo at ang *black rice* ay P90 naman. Dinadala ang kanilang mga makulay na bigas sa mga *special stores* sa Manila. Nagbebenta rin sila ng *brown rice* sa halagang P70/ kilo.

Gumagawa at nagbebenta rin sila ng *corn* at *soya coffee*. Mga produkto mula sa sampalok: *tamarind juice*, *sweet* at *spicy tamarind*, *tamarind powder*; mula sa kamatis: *pickled tomato*, *tomato sweets*, *sundried tomato*; *powdered veggies and fruits* (kalabasa, malunggay, chili, ampalaya, *turmeric*, guyabano, at bayabas). Mga paninda naman mula sa kabute: *mushroom powder*, *pickled mushroom*, *sundried mushroom*.

“Wala kaming problema sa paggawa ng *rice wine* kasi lagi namang may malagkit. Gumagawa kami ng *rice wine* depende sa *order* at tuwing walang napapanahong prutas o gulay na maaaring *i-process*.”

- Vilma B. Joson

Dahil siya ay isang *organic farming practitioner*, ang pag-proseso ng kanilang produkto ay sa *natural* na paraan lamang. Hindi sila gumagamit ng kemikal o artipisyal na panimpla at pangkula.

“Kahit nasa 80-100 kaban (50-60 kilo) lamang kada ektarya ang ani sa *traditional pigmented rice* ay may kikitain pa rin dahil ang *milling recovery* nito ay 70-80%,” pagtutuos ng Presidente Vilma.

Mababa rin naman daw ang naipupuhunan nila sa pagtatanim ng *pigmented rice* dahil tinatangkilik ang organikong paraan. Gumagamit sila ng *vermicompost* bilang pataba.

Pahayag pa ni Ginang Vilma, binibili ang sariwang *pigmented rice* ng P22

Mga *food supplements*: malunggay, ampalaya, *turmeric*, guyabano, sambong, at mangosteen; mga jam jellies mula sa bayabas, kamatis, guyabano, mangga, santol, at pinya. Mga *salad dressing*; mga *sauces in olive oil*; at tilanggit (tilapia).

Walang kapaguran si Ginang Vilma, at di nasasaid ang kanyang pinaghuhugutan ng lakas-loob. Naisasabay pa niya ang pagbabasa upang matuto at malibang. Hindi niya inaalintana ang pagod dahil iniisip niyang may mga pamilyang umaasa sa kaniya. Sa isang dakot na sakripisyo, maraming kakapusan ang mapupunan sa ating mundo. Ika niya, “Kinukuha ko ang lakas ko sa paggawa nang mabuti sa komunidad.” •

WORRY-FREE SA STO. NIÑO COOP

ELSIE E. REYES



Imbis na sa “5-6” mabaon sa utang, sa kooperatiba na lang humiram. Mababa ang interes, hindi pa kapit sa patalim dahil 2% lang kontra sa 20% interes kung “5-6”.

Sa anihan naman kung kelan agawan ang pagkontrata sa mga hahakot na *truck*, huwag mag-alala

dahil prayoridad ka ng kooperatiba. Palalayain ka sa matagal na paghihintay. Kung magpapatuyo ng palay at magpapakiskis, hindi na kailangang makipagsiksikan sa iba, may kooperatiba pa ring handang maglingkod. Wala nang pila kumbaga! Paalam na rin sa “palakasan system.”

Ang mga ito ay ilan lamang sa mga kaginhawaang tinatamasa ng mga miyembro ng Sto.Niño Multi-Purpose Cooperative (SMPC) ng Sto. Niño, Butuan City, Agusan del Norte.

KOOPERATIBANG MASASANDALAN

Mahigit 2 dekada na ang SMPC. Ayon kay Ms. Marilyn Aranas, 58, *chairperson*, patuloy ang kanilang pagbalangkas ng mga serbisyong tiyak na mapapakinabangan ng kanilang mga miyembro. “Sa pagsali sa kooperatiba, makatitipid na sa gastusin, makaiipon pa ang bawat miyembro,” pagmamalaki ni Aling Marilyn.

Una, lumalaki ang *savings* ng miyembro sa koop, hindi katulad ng pag-iimpok sa alkansya. May interes din ang *savings* depende sa *return on investment* ng koop. Ika ni Marilyn, “kapag marami silang ipon, mas malaki rin ang kita”.

Paano magkakalaman ang *savings* ng mga miyembro? Kinakaltas ng SMPC



Mga kuha ni
Carlo G. Dacumos

ang 2% sa *loan* ng miyembro para sa kanyang *savings*. "Awtomatik din naming ipapasok sa *crop insurance* ang palayan ng nanghiram," dagdag pa ni Aling Marilyn.

Sa boluntaryong pag-iimpok ng pera, magkakalaman din ang *savings* ng kasapi.

Ang *capital build up* (CBU) na inaambag ng mga miyembro ay nakatutulong din. Ang CBU ay ginagamit ng koop upang mapanatili ang kanilang mga serbisyo. Bagamat gastos ito, makatatanggap naman ng dibidendo ang mga miyembro mula sa kanilang CBU kada taon.

Nabanggit din ni Marilyn ang tungkol sa *patronage refund*, na makukubra kapag tinatangkilik ng mga miyembro ang mga serbisyo at produkto nila. May *refund* din ang utang sapagkat sila ay nakapag-aambag sa kita ng koop sa pamamagitan ng interes

“Sa pagsali sa kooperatiba, makatitipid na sa gastusin, makaiipon pa ang bawat miyembro.”

- Marilyn Aranas

na binayad nila sa nahiram. Ang mga bumibili ng bigas ng koop ay sumasahod din ng *patronage refund*.

Pahabol pa ni Marilyn, mayroon silang *incentives* para sa mga umaani ng palay na may *good eating quality* o masarap kainin. Upang matukoy kung sino ang bibigyan ng *incentive*, may listahan ang koop ng mga masarap-kainin na barayti.

SALOOBIN NG MGA MIYEMBRO

Kasapi sa koop sina Florito Coma, 62, at Adelaida Dumaboc, 57. Nabighani si Florito sa serbisyong pagpapautang. Ayon kay vice chairperson Dumaboc,

pinagaan ng koop ang mga dating pinagdaraanang niya sa buhay. Krus niya dati ang mistulang walang-hanggang paghihintay ng paghakot sa kaniyang pambentang palay. Kadalasan ay nalalantad sa bukid ang kanyang ani sa loob nang ilang araw. Kapag inihatid naman sa trading center, bubulagain ka ng "stop buying" na karatula. Nang maging miyembro siya ng kooperatiba, hindi na niya kailangang maghintay pa.

Bukod sa *trucking services*, maaari ring magrenta ng mga makinarya sa pagpapatuyo at paggiling ang mga miyembro sa abot-kayang halaga. Talaga namang makatitipid sila sa mga alalahanin pati na rin sa oras. Lumuluwag ang kanilang paghinga, nahihimasmasan. Ika nga ni Adelaida, "isang tawag lang, nandiyan na".

Maaaring santambak pang ibang pakinabang ang matatamasa ng mga miyembro ng mga kooperatiba, at iilan lamang ang mga nabanggit. Kaya kung matagal ka nang naghahanap ng lunas sa iyong mga pangamba sa pagpapalayan ay siya, puntahan mo na ang koop na malapit sa iyo. Kung pasado ka sa kanilang alituntunin at patakaran, kusang-loob mo ring babalikatin ang mga tungkulin at obligasyon ng isang kasapi, mabilis pa sa alas tres ka nilang aangkinin bilang kasangga sa kooperatiba. •

NANG MAGING KOOPERA-TIBAY!

SONNY P. PASIONA

Bilang negosyanteng magsasaka, mahalaga ang estratehiya upang manatiling ang kompetisyon sa merkado. Kulang na ngayon ang estilong todo-kayod lamang.

Ito ang nagsulong kay Jimmy Geronimo ng San Francisco, Agusan del Sur upang itaguyod ang *Agusanon Para sa Bagong Pilipino, Inc.* (AGUS Pinoy).

Noong 2009, sinimulan nila ang *non-government organization* (NGO) na ito na may mga kinatawan mula sa 13 munisipyo ng Agusan Del Sur. Layunin nilang matugunan ang mga pangangailangan ng mga magsasaka sa kanilang probinsya.

"Alam ko ang problema ng mga magsasaka. Mahirap sila makapunta sa mga *government line agencies*," pag-alaala ni Jimmy na siyang *chairperson* ng AGUS Pinoy.

Dahil umano sa pagkakabuo ng kanilang organisasyon, mas madali silang nakakuha ng suporta mula sa *Department of Agriculture* (DA) tulad ng mga makina, binhi, at maging ang mga *training programs*. Simula noon, tuluy-tuloy na ang mga makabuluhan nilang proyekto lalo na ang organikong pamamaraan sa pagsasaka na kanilang pangunahing adbokasiya.

PAGSIBOL NG KOOPERATIBA

Taong 2012, mapalad na napili ang AGUS Pinoy na mamahala ng *Rice*

Processing Center III (RPC) na may halagang P32 milyon, kaloob ng DA. Ito ang isang malaking proyekto na makatutulong upang maalpasan ang mga pangangailangan sa palay at bigas ng mga Agusanon at ng buong rehiyon ng Caraga.

2013: binuo nila ang *AGUS Pinoy Producers Cooperative* (APCO) na namahala sa *enterprise development projects* ng kanilang NGO. Sa ngayon, binubuo sila ng mahigit 250 miyembrong magsasaka mula sa Agusan Del Sur.

Ang adbokasiya ay sa AGUS Pinoy, ang APCO naman ang nagpapagulong ng kanilang negosyo. Ipinatupad nila ang konsepto ng *seed-to-seed* na nagmumula sa produksyon ng palay, pagbibigas, pagbebenta, hanggang sa pag-kunsumo.

"Nagsisimula kami sa pagbibigay ng *high-quality seeds* sa mga magsasaka. Sinusuportahan namin sila sa produksyon, *mechanization, training, at extension services*," sabi ni Jimmy na miyembro din ng *board of directors* ng APCO.

DEKALIDAD NA PRODUKTO

Pinaghusay ng APCO ang *marketing* ng palay. Higit na nakatulong ang RPC at iba pang pasilidad na nakuha

nila tulad ng solar *dryers, threshers, flatbed dryers*, pinawa (*brown rice*) *mills*, at iba pa.

"Sabi namin, parang may *missing link*. Puro tayo produksyon. So dapat matugunan natin itong *marketing* kasi maraming naibigay ang gobyerno," kwento ni Jimmy.

Nakabuo sila ng sariling *brand* ng dekalidad na bigas -*Agus Pinoy Rice* o APR. Ito ay may 4 na *packaging*

“Nagre-research kami sa *market*, yung reklamo at *demands* ng *consumers* at *members* namin. Tinitipon at pinag-aaralan namin kung paano yun mare-resolba.”

- Orestus Martin Sr.



Donna Cris P. Corpuz

mula sa karaniwang bigas hanggang sa *premium-quality rice*. Ang mga organikong *special rice* (*itim at pula*) ay presyong P2,500-3,000 bawat sako. Ang mga ordinaryong bigas ay P1,850-2,350 bawat sako, tumataginting na 50 kilo.

Sila ay gumagawa at nagbebenta rin ng mga organikong pataba na *foliar* at *granular* para sa palay. Sa mga dekalidad na bigas nila, unti-unting dumami ang kanilang suki mula sa maliliit na tindahan hanggang sa malalaking negosyo tulad ng *hotels, restaurants, supermarket chains, ospital*, at iba pa sa buong Caraga Region. Tumatawid na rin hanggang sa mga ibang rehiyon ang kanilang *organic rice*.

"Nagsusuplay kami sa mga *farmers' coops*, NGOs, at *local government units* sa Misamis Oriental at Compostela Valley," tugon ni Orestus Martin Sr., *chairperson* ng APCO. Dagdag pa ni Orestus, patuloy silang tinutulungan ng *Agricultural Marketing Assistance Division* (AMAD) ng DA upang mai-konekta sa iba't ibang bigasan o *milled rice outlets* sa rehiyon.

ESTRATEHIYA NG KOOP

"Tulay namin ang DA-AMAD sa 10 *provincial, municipal*, at barangay *food terminals* sa Caraga kung saan namin nabebenta yung mga produkto namin," sabi ni Jimmy.

Mayroon din silang *accredited retailing outlets* tulad ng mga organisasyon sa ilalim ng *Sustainable Livelihood Program* (SLP) ng *Department of Social Welfare and Development*. Sila rin ang nagsu-suplay sa ilang "bigasan ng bayan."

"Pati mga LGUs na namimigay ng *rice allowance* sa empleyado nila, nagsu-suplay din kami dun," dagdag pa ni Jimmy.

Sa ngayon, kapos sila sa suplay ng bigas dahil sa kakulangan ng produksyon lalo na kung *off-season* o wala pang ani. Nakaaapekto rin daw ang pabagu-bagong klima rito.

Sa mga ganitong sitwasyon, itinuturing nina Jimmy at Orestus na lubhang mahalaga ang *network* at *linkages*. Sila ay miyembro ng iba't ibang *local* at *international* na asosasyon: Pambansang Kilusan ng mga Samahang Magsasaka (PAKISAMA) at *Asian Farmers' Association for Sustainable Rural Development*. Malawak ang nasasakupan ng mga galamay at bisig ng mga ito sa larangan ng agrikultura at pagpapalayan.

Kwento ni Jimmy, "kapag yung *coops* ay walang *market*, kami meron, tinutulungan namin sila. 'Pag kulang kami sa bigas at meron sila, kami naman ang kumukuha sa kanila."

Para naman masiguro ang kalidad ng kanilang produkto, may nakatalagang *quality assurance officer*. Inaaral din nila ang merkado kung ano ang pangangailangan at pinipili ng mga mamimili. Halimbawa, nakita nilang mahirap ibenta ang mga *organic rice* na isang sako dahil sa may kamahalan ang presyo nito. Kaya naman, ni-repack nila ito sa tig-iisang kilo para mas maging abot-kayang bilhin at hindi matumal.

KOOPERA-TIBAY TIPS

Upang maging matagumpay ang isang kooperatiba, mahalaga sa AGUS Pinoy ang pakikinig at pagsunod sa hiling at hinaing ng mga miyembro at mamimili nito.

"Nagre-research kami sa *market*, yung reklamo at *demands* ng *consumers* at *members* namin. Tinitipon at pinag-aaralan namin kung paano yun mare-resolba," pagbabahagi ni Orestus.

Maingat din sila sa operasyon ng kanilang mga pasilidad. Hindi nilalaspag. Sinisuguro nilang naiingatan ang mga makina at makontrol ang *operational expenses*.

Sabi niya, "hindi lang basta-basta pinaaandar na *underload* ang *dryers* dahil mataas ang kuryente nyan."

Para naman mapagtibay ang relasyon ng mga miyembro, nananatiling bukas ang komunikasyon nila sa isa't isa. Nang tinanong kung paano naman nila naaalagaan ang kanilang *buyers*, katapatan o *honesty* ang tugon nila. Nagpapakatotoo sila at kwentasklaras ang lahat.

"Pag sinabi namin halimbawa 50 kilos ang bigas, 'pag tinimbang mo, hindi kulang. 'Pag sinabing magde-deliver kami ng 100 bags sa Lunes, kailangan hindi abutin ng Martes yun. Dahil sa negosyo, mahalaga ang oras," dagdag pa ni Orestus.

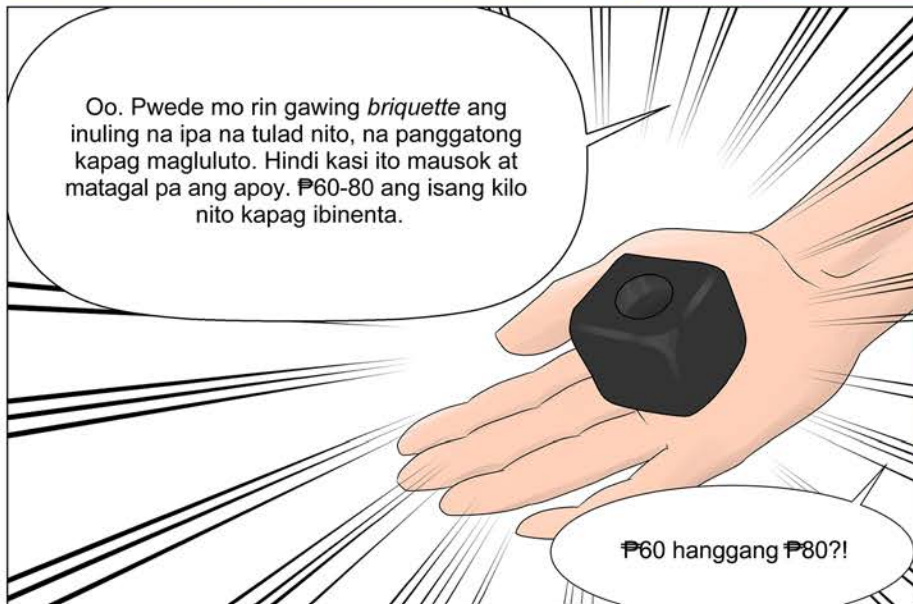
Huling payo naman ni Jimmy sa mga magsasaka, "mag-isip na parang negosyante. Utak-negosyo tayong dapat."

Matibay na samahan ng mga miyembro, matatag na *network* at *linkages*, maayos na estratehiya, at matapat na pagpapatakbo ng negosyo, walang lamangan - ito ang mga sangkap ng isang mapagkakatiwalaang kooperatiba sa pagpapalayan, na kahit may mga hamon sa operasyon at produksyon, mananatili silang angat at masagana ang kabuhayan para sa lahat. •

Kayamanan sa ipa at iba pang tira-tira sa pagpapalayan

Istorya at guhit ni Andrei Lanuza
Sinuri ni Frederick Saludez







**Kaisa niyo,
RICEponsible ako.**

Piolo Pascual
BeRiceponsible Ambassador

PhilRice Central Experiment Station; Maligaya, Science City of Muñoz, 3119 Nueva Ecija
Tel: (44) 456-0277 • Direct line/Telefax: (44) 456-0112

BRANCH STATIONS:

PhilRice Agusan, Basilisa, RTRomualdez, 8611 Agusan del Norte; Telefax: (85) 343-0768; Tel: 343-0534; 343-0778; Email: agusan.station@philrice.gov.ph
PhilRice Batac, MMSU Campus, Batac City, 2906 Ilocos Norte; Telefax: (77) 772- 0654; 670-1867; Tel: 677-1508; Email: batac.station@philrice.gov.ph
PhilRice Bicol, Batang, Ligao City, 4504 Albay; Tel: (52) 284-4859 to 60; Mobile: 0918-946-7439 ; Email: bicol.station@philrice.gov.ph
PhilRice Isabela, Malasin, San Mateo, 3318 Isabela; Mobile: 0908-895-7796; 0915-765-2105; Email: isabela.station@philrice.gov.ph
PhilRice Los Baños, UPLB Campus, Los Baños, 4030 Laguna; Tel: (49) 536-8620; 501-1917; Mobile: 0920-911-1420; Email: losbanos@philrice.gov.ph
PhilRice Midsayap, Bual Norte, Midsayap, 9410 North Cotabato; Tel: (64) 229-8178; 229-7241 to 43; Email: midsayap.station@philrice.gov.ph
PhilRice Negros, Cansilayan, Murcia, 6129 Negros Occidental; Mobile: 0932-850-1531; 0915-349-0142; Email: negros.station@philrice.gov.ph
PhilRice Field Office, CMU Campus, Maramag, 8714 Bukidnon; Mobile: 0916-367-6086; 0909-822-9813
Liaison Office, 3rd Floor, ATI Bldg, Elliptical Road, Diliman, Quezon City; Tel: (02) 920-5129

SATELLITE STATIONS:

Mindoro Satellite Station, Alacaak, Sta. Cruz, 5105 Occidental Mindoro; Mobile: 0908-104-0855
Samar Satellite Station, UEP Campus, Catarman, 6400 Northern Samar; Mobile: 0948-800-5284; 0909-370-1332



www.philrice.gov.ph
www.pinoyrice.com



(0920) 911-1398



rice.matters



prri.mail@philrice.gov.ph