



## HISTORIA DE ÉXITO

### Una mujer crea una exitosa operación de producción de tomate desde cero



Fotografías: Fintrac Inc.  
Carmen Vásquez construyendo un invernadero en su finca.



Un trabajador cosechando tomates.



Carmen Vásquez se ocupa del empaque poscosecha.

Cansada de dedicarse a un negocio de madera de teca que sólo generaba \$1,100 al mes y resuelta a crear una empresa exitosa de horticultura, Carmen Vásquez de Cartagena decidió iniciar una nueva carrera en el campo de la horticultura.

Sra. Vásquez observó cómo los agricultores vecinos que trabajaban con el Programa de Diversificación Agrícola (ADP) de USAID construían invernaderos y tenían éxito. Se puso en contacto con este programa, que la agregó como cliente, y en julio del 2007 tomó un nuevo rumbo con el respaldo de los expertos en agricultura de USAID-ADP y su propia energía.

“El éxito comienza cuando se pone todo el empeño en las actividades que una realiza”, indica Sra. Vásquez.

Comenzó con una superficie de 0.06 hectáreas en su finca situada en La Palma, Chalatenango, en donde construyó su primer invernadero mediante un convenio de co-financiamiento suscrito con USAID-ADP.

“Era una nueva oportunidad para tener éxito”, señaló.

Con capacitación práctica, USAID-ADP le enseñó cómo “escalonar” la producción de tomate a fin de garantizar un suministro constante y cómo maximizar la producción con el uso de riego por goteo y técnicas adecuadas de poda y cultivo.

A medida que la producción de tomate avanzaba, Sra. Vásquez comenzó a explorar los mercados potenciales para hallar un comprador seguro. Llevó muestras, puerta por puerta, a supermercados y restaurantes logrando hacer un trato de negocios con una cadena de tiendas de comestibles.

Comenzó entregando unas 15 cajas de tomate, dos o tres veces al mes. La demanda continuó creciendo, lo cual la motivó a organizar la producción entre otros 15 productores de la región.

También se dedicó a vender su producción y agregar valor mediante mejoras en la presentación. Como resultado de esto, la demanda siguió creciendo y Sra. Vásquez se asoció con otro productor cliente de USAID-ADP de la zona: Nuario Adber Vásquez. Los dos agricultores coordinaron la producción a fin de garantizar un suministro constante. Con las utilidades logradas a partir de su primer invernadero, Sra. Vásquez construyó otro invernadero del mismo tamaño que el primero.

Con una mayor oferta y un aumento continuo en la demanda, ahora vende entre unas 30 y 40 cajas por semana, generando un ingreso mensual promedio de \$2,300.

La demanda de sus tomates de alta calidad la ha motivado a invertir \$2,114 en maquinaria y materiales para empaque. También ha contratado y capacitado a 12 mujeres en lo que respecta al proceso de empaque.

Sra. Vásquez tiene previsto diversificar y ampliar su empresa mediante la instalación de riego por goteo en una superficie de 1.05 hectáreas para la producción escalonada de brócoli, repollo, coliflor y lechuga romana. Estos productos cuentan con un mercado listo y ella ya ha establecido contactos con supermercados. Después de la expansión, Sra. Vásquez estima obtener \$1,600 adicionales al mes. Desde que comenzó a trabajar con USAID-ADP, ya ha generado un 100 por ciento más de lo que ganaba hace un año y se ha constituido en un modelo a seguir para la región.

*USAID-ADP, que se inició en junio del 2006 y que usa fondos provenientes del pueblo de los Estados Unidos, es un proyecto de tres años de duración que incrementa las ventas y los ingresos rurales, genera empleo, mejora las prácticas agrícolas y de inocuidad de alimentos, y fomenta las exportaciones de El Salvador.*