



Entrenamiento y Desarrollo de Agricultores

IMPACTO Y RESULTADOS INMEDIATOS

Enlaces de mercado aumentan ingresos en Manzaragua



Este aparato se utiliza para hacer hoyos para la siembra de plántulas. Otras tecnologías introducidas a productores incluyen preparación de camas, siembras de alta densidad, selección de plántulas, solución arrancadora, riego por goteo y control de plagas y enfermedades.



Cebollas curadas en el campo y empaçadas para transporte.

Fotos de Fintrac Inc.

Los productores de Manzaragua, El Paraíso, han sido testigos de cambios significativos alcanzados en los últimos meses, primero a través de la introducción de nuevas tecnologías de producción hortícola de EDA y ahora a través de asistencia técnica del programa en mercadeo, ambas prácticas están aumentando los ingresos en la zona. El éxito más reciente en el área ha sido la introducción de clientes de EDA a un mercado al que no habían tenido acceso previo a través de un distribuidor local.

¿Cómo se logró?

Después de discusiones con el distribuidor sobre requisitos para el producto, los especialistas en mercadeo de EDA establecieron contactos con los productores de Manzaragua y llevaron al gerente general y al gerente de ventas a conocer a los productores personalmente y a ver sus fincas de cebolla. El grupo logró negociar los términos del contrato de venta – el distribuidor proveerá transporte así como los sacos para el empaque, mientras que los productores proveerán el producto limpio, seco y clasificado por tamaño. Las cantidades y precios de venta se negociaron individualmente con los productores (precios dos días antes de la entrega y basados en los precios del mercado), pero para propósitos de transporte pudieron combinar cargamentos para reducir costos.

¿Cual fue el impacto de este acontecimiento?

Hay un sinnúmero de ventajas para los productores bajo este contrato al contrario de los acuerdos anteriores con intermediarios. La primera y más importante es que recibieron precios mejores por sus productos. Con los intermediarios, recibían un promedio de Lps 290 por saco de 50-lb de cebollas medianas y grandes mientras que el distribuidor paga Lps 300. Además, mientras los intermediarios no compraban cebollas más pequeñas que las medianas, el distribuidor paga entre Lps 150 y Lps 270 por saco de estas cebollas. Los productores lograron vender porcentajes más grandes de sus cultivos. Otra ventaja para los productores es que los precios no fueron fijados hasta dos días antes de la compra por lo tanto tenían la opción de seleccionar otras oportunidades de mercado. Sin embargo, al final el distribuidor termino siendo la mejor opción.

Desde finales de febrero, el distribuidor ha comprado más de 3,500 sacos de cebolla por más de Lps 1 millón (\$52,632) a 11 productores de Manzaragua. Esto representa un promedio de 322 sacos o Lps 93,454 por productor. Antes de recibir la asistencia de EDA, un productor promedio vendía alrededor de 160 sacos con un valor de venta de Lps 44,700 — menos del 50 por ciento del promedio actual en volumen y valor. Los productores de Manzaragua ahora están en contacto directo con el distribuidor para llevar a cabo negociaciones y asegurar la sostenibilidad de la relación productor/comprador para cebolla y otros cultivos.

“Debido a la calidad excepcional del curado y selección, mis clientes no podían creer que el producto era hondureño.”
— Danilo Nelson, Gerente, compañía de distribución