



Entrenamiento y Desarrollo de Agricultores

NUEVAS HABILIDADES DE NEGOCIOS PARA LOS PRODUCTORES HONDUREÑOS

Resumen de habilidades de negocios

Actividad	#
Visitas de asistencia técnica	543
Capacitaciones	94
Cientes capacitados	1,913
Hombres capacitados	1,740
Mujeres capacitadas	173
Boletines técnicos	9
Planes de negocios	434

“El plan de negocios es un instrumento que debemos usar antes de realizar cualquier actividad económica”.

*Enrique Flores Barahona,
Productor de plátano, Calan, Cortes*

Cientes de EDA con planes de negocios finalizados por departamento

Atlántida	15
Choluteca	15
Colón	9
Comayagua	59
Copán	5
Cortés	18
El Paraíso	68
Francisco Morazán	84
Intibucá	2
La Paz	4
Lempira	22
Ocotepeque	29
Olancho	10
Santa Bárbara	15
Yoro	16
Total*	371

* número de clientes individuales

Mediante el programa de Entrenamiento y Desarrollo de Agricultores (EDA), en Honduras, la agricultura está cambiando del uso de prácticas agrícolas tradicionales, enfocadas en la subsistencia, a la producción empresarial de alta tecnología que promete fortalecer económicamente y desarrollar a las comunidades rurales de Honduras. Este cambio se está dando debido a la asistencia técnica que brinda el programa para la producción, el manejo poscosecha, el mercadeo y ahora mediante la introducción de conocimientos empresariales – una serie de actividades prácticas que ayudan a los productores a organizar sus operaciones y administrar sus fincas como empresas. Al adquirir buenas habilidades de negocios, los productores logran acceso a préstamos y aprenden a elaborar presupuestos, proyectar utilidades, analizar y controlar costos, conservar registros y mantener el control de sus operaciones agrícolas.

Si bien el concepto de las “habilidades de negocios” parece complicado, sobre todo si consideramos los niveles de educación de las zonas rurales de Honduras, los especialistas en administración empresarial de EDA, se han enfocado en crear materiales y herramientas adecuadas para que los productores puedan administrar, fácil y efectivamente, sus negocios. El plan de negocios, componente clave de la capacitación, brinda a los clientes información para evaluar el negocio desde el momento en que se decide producir un cultivo. También sirve para administrar los recursos disponibles y anticipar cualquier problema que pueda surgir, ayudando así al productor a tomar buenas decisiones económicas. Los planes de negocios incluyen información detallada sobre el cultivo, el área de siembra, el tipo y la ubicación del proyecto, y un análisis FODA. Los planes de negocios también incluyen análisis de mercado, producción, costos, rentabilidad, inversión y flujo de caja. Con esta información, el productor puede prever las necesidades de efectivo, oportuna y efectivamente, a fin de dedicarse a la producción sobre la base de la rentabilidad y olvidarse de la idea de subsistencia. Los planes de negocios, asimismo, se usan para lograr acceso a crédito formal cuando éste sea necesario.

Los especialistas de EDA imparten asistencia técnica y capacitación en las fincas y mediante talleres, y también han elaborado una serie de boletines técnicos sobre:

- Contabilidad básica
- Planes de negocios
- Punto sin pérdida ni ganancia
- Mantenimiento de registros
- Control interno
- Negociación
- Código laboral
- Inventarios
- Depreciación

Hasta la fecha, los especialistas en habilidades de negocios de EDA han capacitado a más de 1,900 clientes en prácticas empresariales efectivas y han elaborado 434 planes de negocios para clientes del programa en todo el país.

“Estos conocimientos nos brindan la capacidad para planificar nuestro ciclo de cultivo y conocer nuestros costos”.
Donaldo Ávila, productor de fresas, Tepanguare, La Paz