



Entrenamiento y Desarrollo de Agricultores

PERFILES DE AGRICULTORES DE MCA-H / EDA (DATOS DE LÍNEA BASE) – SEPTIEMBRE 2008

Clientes de MCA-H / EDA por departamento

Departamento	Cliente Líder Activo	Beneficiario de Cliente Líder	Total
Atlántida	19	70	89
Choluteca	82	98	180
Colón	12	54	66
Comayagua	132	310	442
Copán	33	70	103
Cortés	20	91	111
El Paraíso	82	257	339
Francisco Morazán	207	617	824
Intibucá	45	140	185
La Paz	63	167	230
Lempira	20	93	113
Ocotepeque	64	222	286
Olancho	39	55	94
Santa Bárbara	39	144	183
Valle	19	29	48
Yoro	49	162	211
Gran Total	925	2,579	3,504

Datos de línea base sobre el tamaño de las fincas de los clientes de MCA-H / EDA

	# Clientes	% Total
Menos de 1.0 hectárea	1,122	53%
De 1.01 a 2 hectáreas	476	22%
De 2.01 a 4 hectáreas	302	14%
De 4.01 a 6 hectáreas	105	5%
De 6.01 a 10 hectáreas	69	3%
De 10.01 a 15 hectáreas	25	1%
Más de 15 hectáreas	31	2%
TOTAL	2,130	100%

Datos de línea base sobre la estructura de la familia de los clientes de MCA-H / EDA

	# Clientes
Ningún miembro en el hogar	39
De 1 a 3 miembros	561
De 4 a 6 miembros	1,137
Más de 7 miembros	415

Para alcanzar los efectos multiplicadores deseados de la transferencia de nueva e innovadora tecnología a productores hondureños, MCA-H / EDA utiliza dos clasificaciones principales: clientes líderes y beneficiarios de clientes líderes. Los clientes líderes reciben asistencia técnica con regularidad en las fincas de parte de agrónomos del programa en técnicas mejoradas de producción. En cambio, los clientes líderes son responsables de organizar y coordinar la participación de agricultores vecinos en las actividades de asistencia técnica y capacitación para que puedan aplicar las mismas prácticas en sus fincas. Los agrónomos también hacen visitas esporádicas a las fincas de los clientes beneficiarios. Antes de formar parte del programa los clientes líderes y beneficiarios tienen que comprometerse a seguir las normas estipuladas por el programa y demostrar interés en cambiar sus prácticas tradicionales de producción.

Después de ingresar al programa, el personal de MCA-H / EDA recopila datos regularmente sobre ventas, empleos, costos y mercados, así como otros indicadores para monitorear los resultados del proyecto y medir su impacto. Se mide el éxito de los clientes utilizando estos resultados, así como la implementación de tecnologías recomendadas por los especialistas de MCA-H / EDA. Una vez alcanzan un nivel alto de tecnología con diversificación de cultivos en la finca, establecen contactos de mercado y el técnico del programa determina que pueden sostenerse por sí solos, los clientes se gradúan y se matriculan nuevos clientes.

Hasta septiembre 2008, MCA-H / EDA había matriculado a 3,504 agricultores — 925 clientes líderes y 2,579 beneficiarios. La mayoría de estos clientes se consideran pequeños (han cosechado menos de 10 hectáreas de cultivos hortícolas — principalmente granos, tomate y cebolla) durante el año antes de recibir asistencia técnica. Antes de recibir asistencia de MCA-H / EDA, el 53 por ciento del total de los clientes cosecharon menos de una hectárea y el 22 por ciento cosechó entre una y dos hectáreas. El tamaño de las fincas de los clientes (en términos de hectáreas sembradas) se espera que aumente de manera relativa a los aumentos en ingresos netos según los clientes comienzan a invertir en tecnologías y a expandir el riego en sus fincas.

De acuerdo con los datos de línea base recopilados hasta el momento, los niveles de ingreso neto de las fincas de los clientes de MCA-H / EDA varían desde números negativos hasta más de \$250,000. Más del 53 por ciento de los clientes ganó menos de



PERFILES DE CLIENTES DE MCA-H / EDA

Datos de línea base sobre niveles de ingreso neto anual de los clientes

	# Clientes	% Total
Clientes con pérdidas netas	365	16.8%
Clientes con 0 ingreso	415	19.1%
De EE.UU.\$1 a EE.UU.\$1,000	528	24.3%
De EE.UU.\$1,001 a EE.UU.\$2,000	219	10.1%
De EE.UU.\$2,001 a EE.UU.\$3,000	149	6.9%
De EE.UU.\$3,001 a EE.UU.\$4,000	96	4.4%
De EE.UU.\$4,001 a EE.UU.\$5,000	66	3.0%
De EE.UU.\$5,001 a EE.UU.\$10,000	156	7.2%
Más de EE.UU.\$10,000	177	8.2%
TOTAL	2,171	100%

Datos de línea base sobre el mercado de destino

Mercado	# Clientes
Local: Empacadoras	77
Local: Intermediarios	948
Local: No especificado	201
Local: Mayoristas	187
Local: Procesadores	37
Local: Supermercados	63
Local: Ferias agrícolas	3
Subtotal Local	1,516
Exportación: Alemania	
Exportación: Costa Rica	
Exportación: El Salvador	99
Exportación: Estados Unidos	8
Exportación: Guatemala	1
Exportación: Nicaragua	1
Subtotal Exportación	109
NOTA: 1,399 clientes reportaron al menos un mercado local o de exportación	

Datos de línea base sobre años de estudio de los clientes de MCA-H / EDA

	# Clientes	% Total
Nunca asistió a la escuela	184	9%
Grado 1 a 6	1,292	63%
Grado 7 a 9	153	7%
Grado 10 a 12	240	12%
1 a 4 años de universidad	146	7%
+ Grado universitario	51	2%
TOTAL	2,066	100%

\$2,000 en ingreso neto el año antes de comenzar a recibir asistencia técnica, mientras que el 16.8 por ciento tuvo pérdidas netas.

El acceso al mercado es otro factor vital para aumentar los ingresos netos de los clientes. El personal de MCA-H / EDA combina la asistencia técnica en producción con apoyo en información de mercado y logística para proveerles nuevas oportunidades de mercados a los clientes. Antes de comenzar a recibir asistencia de MCA-H / EDA, la mayoría de los clientes del programa vendían sus productos al mercado local con el 62.5 por ciento de las ventas hechas a través de intermediarios locales. Menos del 5 por ciento de los clientes ha establecido ventas formales directas con empacadoras, procesadores o supermercados. A través de una mejor calidad de los productos, y nuevos contactos de mercado, MCA-H / EDA está diversificando los mercados locales y expandiendo las ventas a mercados regionales y de exportación.

También se recopilan datos sobre la estructura del hogar y la edad de los clientes del programa. El 72 por ciento de los clientes tienen cuatro o más miembros en su hogar y el 79 por ciento de los clientes tienen entre 26 y 55 años de edad.

La información de línea base acerca de los años de estudio de los agricultores del programa señala que la mayoría, 1,292 (63 por ciento) tienen entre 1 y 6 años de estudios, y 184 (9 por ciento) no tienen estudios. Solamente 51 agricultores del programa (2 por ciento) tienen grados universitarios.

Los datos de línea base y socio-económicos indican que la gran mayoría de los agricultores de MCA-H / EDA, antes de recibir asistencia del programa, tenían operaciones de pequeña escala con ingresos bajos.

Los técnicos de monitoreo y evaluación de MCA-H / EDA recopilan información de línea base continuamente según se matriculan nuevos clientes en el programa. Los datos también se recopilan de clientes individuales anualmente para archivar los resultados y analizar el impacto que el programa tiene en las operaciones de las fincas de sus clientes.

Datos de línea base sobre los rangos de edad de los clientes de MCA-H / EDA

	# Clientes	% Total
15 a 25 años de edad	187	9%
26 a 35 años de edad	614	29%
36 a 45 años de edad	615	29%
46 a 55 años de edad	440	20%
56 a 65 años de edad	213	10%
>65 años de edad	67	3%
TOTAL	2,136	100%