



PERFILES DE LOS CLIENTES LÍDERES DE USAID-RED – MARZO 2006

Clientes líderes de USAID-RED por tamaño - empleo

Categoría	2005	%
Micro (1 a 10 empleados)	273	68
Pequeño (11 a 25 empleados)	67	17
Mediano (25 a 50 empleados)	37	9
Grande (más de 50 empleados)	23	6
Total	400	100

Tamaño según definido por USAID-Honduras.
Punto de partida 2005; tamaño de muestra, 95% de clientes líderes

Clientes líderes de USAID-RED por tamaño – ingreso bruto anual de ventas

Categoría	2005	%
Negocios nuevos	41	10
Menos de \$13,514 (Lps. 250,000)	183	46
Menos de \$27,027 (Lps. 500,000)	37	9
Menos de \$54,054 (Lps. 1 millón)	41	10
Menos de \$108,108 (Lps. 2 millones)	36	9
Menos de \$270,270 (Lps. 5 millones)	29	7
Menos de \$270,270 (Lps. 5 millones)	33	8
Total	400	100

Punto de partida 2005; tamaño de muestra, 95% de clientes líderes

Desglose de clientes líderes de USAID-RED por sectores

Categoría	Total	%
Comprador	34	8.5
Exportadores y Empacadores	34	8
Instituciones, ONG's, Escuelas, etc.	20	5
Instituciones Micro Financieras	4	1
Procesador	46	12
Proveedor (servicios e inversiones)	31	8
Productor	346	86.3
Total	400	

Desglose de clientes líderes de USAID-RED por mercado

Categoría	Total	%
Local	297	74
Internacional	24	6
Local e Internacional	79	20
Total	400	100

Los ingresos de ventas anuales de los clientes líderes de USAID-RED varían de \$2,000 hasta más de \$5 millones y emplean a 2,000 personas. Los tamaños de las fincas varían de 0.4 hectáreas hasta 700 hectáreas, y los procesadores son desde pequeños, procesadores rurales hasta compañías grandes y sofisticadas. La gran diversidad de los clientes ayuda al proyecto a incluir a los pequeños y medianos productores en los sistemas de producción grandes, particularmente en las áreas de integración al mercado, producción de contratos, desarrollo y transferencia de tecnología y equipo reciclado de riego.

Los perfiles de los clientes líderes de USAID-RED son observados para determinar los tamaños (determinado por ventas y empleados), los subsectores, los mercados objetivos y la ejecución posterior. USAID-RED utiliza los ingresos brutos anuales de ventas para clasificar el "tamaño" de los clientes líderes y sus niveles de empleo. Estos son relativamente fáciles de medir y monitorear y pueden aplicarse a través de distintos subsectores. El método tradicional de utilizar el tamaño de la finca no es un buen indicador del tamaño de la producción del cliente; el ingreso bruto de 1 hectárea de chiles jalapeños promedia \$16,000 (en 5 meses), mientras que el ingreso bruto de 1 hectárea de yuca Valencia es de \$1,800 (en 9 meses). Asimismo, el uso exclusivo de la cantidad de empleados tampoco es un buen indicador de tamaño o crecimiento. Algunas actividades de cosecha requieren agricultura intensiva con ingresos de ventas similares a actividades que requieren menos trabajo; además, incluir un ciclo adicional de cosecha dentro de un mismo año tendrá un gran impacto en las ventas, pero no en la cantidad de empleos. Las ubicaciones también son monitoreadas para llevar un registro y coordinar los servicios de asistencia. Este resumen provee los detalles de los clientes líderes de USAID-RED durante el punto de partida del 2005.

El enfoque de USAID-RED es apoyar al sector de las micro y pequeñas empresas, quienes representan el 75 por ciento de los clientes (menos \$54,054 en ingresos brutos anuales); 16 por ciento de los clientes son empresas medianas (de \$54,055 a \$270,270 en ingresos brutos anuales) y el 9 por ciento cae en la categoría de empresas grandes (ingreso bruto anual de más de \$270,270).

Los clientes líderes de USAID-RED incluyen productores individuales, grupos de productores, exportadores, procesadores, compradores e instituciones financieras y académicas. La mayoría de los productos se venden en el mercado local, pero el 26 por ciento es exportado (algunos clientes producen para los mercados locales e internacionales).



Clientes líderes y beneficiarios de USAID-RED por departamento

Departamento	Clientes	Hombres	Mujeres	Total
Atlántida	16	623	349	972
Choluteca	25	150	3	153
Colón	2	8	0	8
Comayagua	62	630	58	688
Copán	24	65	1	66
Cortés	49	3,418	260	3,678
El Paraíso	19	119	36	155
Francisco Morazán	82	363	16	379
Intibucá	33	114	16	130
La Paz	23	56	3	59
Lempira	1	0	0	0
Ocatepeque	10	46	57	103
Olancho	10	406	75	481
Santa Bárbara	7	226	20	246
No especificado	2	114	208	322
Valle	2	302	100	402
Yoro	34	724	986	1,710
Total	400	7,364	2,188	9,552

USAID-RED comenzó en el 2006 con 400 clientes líderes incluyendo 9,552 beneficiarios individuales (77 por ciento hombres, 23 por ciento mujeres). Los beneficiarios son aquellos con enlaces directos con clientes líderes incluyendo miembros de grupos, clientes de ONG's, productores vecinos, clientes suplidores de insumos, productores que suplen a otras compañías y destinatarios de servicios de desarrollo de negocios.

USAID-RED provee apoyo a través de casi todo el país con clientes en 16 de los 18 departamentos de Honduras (Las Islas Bahía y Gracias a Dios no están incluidos). Mientras que el CDA, el proyecto anterior financiado por USAID en Honduras, proveyó apoyo a clientes en muchas de estas zonas, USAID-RED provee asistencia técnica a través de técnicos de campo dedicados a los clientes en las nuevas zonas incluyendo Ocatepeque, Colón, Atlántida y Olancho.



CLIENTES PEQUEÑOS

Los micro y pequeños productores y procesadores son el componente central del proyecto USAID-RED y componen más del 75 por ciento de los 400 clientes líderes del proyecto y además representan la mayoría de los clientes beneficiarios. La mayoría se enfoca en el mercado local. Con frecuencia las actividades comienzan al sustituir productos tradicionales con productos de mayor valor y/o implementar prácticas que antes desconocían o desatendían.

CLIENTES MEDIANOS

La mayoría de los clientes en esta categoría trabajan con USAID-RED bajo sistemas de producción de contratos con una variedad de cultivos y un nivel razonable de tecnología de producción. La mayoría se enfoca en cultivos para los mercados locales y regionales con algunos cultivos para exportación. El crecimiento en las ventas de este grupo se alcanza con frecuencia al expandir opciones en el mercado, diversificar cultivos, capacitar e implementar el uso de nuevas y mejores tecnologías.

CLIENTES GRANDES

Estos clientes son por lo general productores/exportadores, procesadores y compañías que subcontratan sus operaciones de producción. Sus cultivos están destinados mayormente al mercado de exportación. Estos clientes utilizan buenos sistemas de producción y tecnología y son con frecuencia una fuente de nueva tecnología, equipo e información del mercado. El crecimiento se alcanza a través del desarrollo de nuevos productos, nuevos mercados y aumentos en la productividad.