



Entrenamiento y Desarrollo de Agricultores


EDA: EL DESARROLLO DE EMPRESARIOS AGRÍCOLAS



Presentación ACA / AHIBA
Septiembre 2007

EDA – RESULTADOS REQUERIDOS


- Al final de proyecto (Mayo 2011)
 - 8,255 productores están cosechando productos hortícolas de alto valor con un ingreso neto mínimo de \$2,000 / hectárea / año
 - Los productores de EDA están produciendo y cosechando de 14,400 hectáreas de productos hortícolas de alto valor
 - Un mínimo el 90% de los productores habrán pagado sus préstamos



2

PRODUCTORES - RESULTADOS

- Negocios rentables y sostenibles
- Producción dirigida por los requerimientos del mercado
- Con sistemas de producción actualizados para competir, cumplir, reducir riesgos y cambiar con las tendencias y oportunidades del mercado
- Operaciones con diversificación de cultivos y de mercados (compradores)



3

EDA: SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA


- Producción
- Mercadeo
- Poscosecha
- Sistemas de Certificaciones
- Habilidades de Negocios / Finanzas
- Servicios de Desarrollo Empresarial



4

EDA: FILOSOFÍA


- Dirigido por el Mercado
- “Profesionalización” de los productores
- Establecer operaciones de producción de finca en una base anual– no un cultivo específico
- Enfoque en sistemas de producción y manejo de cultivos integrado – con diversificación de cultivos en finca y mercados
- Implementar “tecnología de los productores grandes” con los productores pequeños y medianos, incluyendo certificaciones
- Incorporar productores pequeños y medianos al mercado local y de exportación mediante contratos y enlaces con compañías grandes (en mercado y tecnología)



5

TIPOS DE CLIENTES

- La mayoría de las zonas de influencia no han recibido asistencia técnica anteriormente
- La mayoría de los productores están en niveles “0” o “1” en tecnología
- Algunos tienen equipo de riego por goteo – pero no está instalado
- La mayoría de las operaciones son de 0.3 a 5.0 hectáreas en tamaño
- La mayoría produce actualmente para el mercado local



6

OTROS “CLIENTES”

- Compradores
- Distribuidores
- Procesadoras / Exportadoras
- Proveedores de equipo y insumos
- Servicios de desarrollo empresarial
- Alianzas
- Instituciones financieras



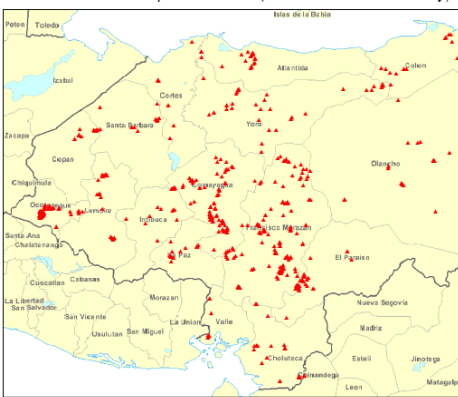
7

ZONAS y CLIENTES (09/18/07)

Departamento	Cientes Líderes Registrados
Atlántida	26
Choluteca	46
Colón	19
Comayagua	130
Copán	6
Cortés	26
El Paraíso	83
Francisco Morazán	240
Intibucá	10
La Paz	39
Lempira	27
Ocoatepeque	125
Olancho	21
Santa Bárbara	22
Valle	16
Yoro	42
Total	878

8

EDA Clients as of September 2007 (Active Lead & Beneficiary)



9

CARACTERÍSTICAS DEL AGRICULTOR “TRADICIONAL”

- Falta de volúmenes, calidad, servicio al cliente y consistencia en el mercado
- Susceptibles a perder cultivos por plagas, enfermedades, sequía, inundaciones, etc.
- Agricultura migratoria
- Siembran por tradición o lo que quieren
- No mantienen registros y no conocen sus costos
- Uso de baja tecnología, productividad baja y altos costos unitarios
- Falta de planeación y preparación, conocimiento técnico, mercado y financiamiento



10

CARACTERÍSTICAS DEL EMPRESARIO AGRICOLA

- Dirigido por el mercado.
- Planea sus operaciones en base de un mínimo de dos o tres años.
- Utiliza la tecnología para maximizar rendimientos, reducir costos unitarios de producción, programar siembras y cosechas y reducir riesgos.
- Diversificado en términos de cultivos, mercados y compradores.
- Mantienen registros y conocen sus costos.



11

¿QUE HAY QUE HACER PARA SER UN EMPRESARIO AGRICOLA?

- Ser dirigido por el mercado – siembra lo que quiere el mercado, cuando y como. Conocer el mercado y los compradores antes de sembrar y si es posible firmar contratos.
- Hacer planes de finca, de inversión, de retorno en inversión, conocer costos unitarios – y no sobrepasar sus capacidades técnicas, financieras o disponibilidad de infraestructura (incluyendo agua).
- Conocer y utilizar la tecnología y sistemas de producción necesarios para cumplir con los requerimientos de mercado, para reducir riesgos al mínimo y tener la capacidad de responder a cambios.
- Ver la finca como una operación integral de largo plazo y no en un solo cultivo de cuatro meses; asegurar la diversificación de cultivos y mercados.
- Mantener registros de producción y de costos.



12

POSCOSECHA



VS



19

TRANPORTE



VS



20

RENDIMIENTOS Y COSTOS DE CULTIVOS SELECTOS

Cultivo	Tradicional Rendimiento (Kg/Ha)	Tradicional Costo (\$/Kg)	Tecnificado Rendimiento (Kg/Ha)	Tecnificado Costo (\$/Kg)
Chile Dulce	13,000	\$0.18	29,500	\$0.16
Tomate	32,000	\$0.12	80,000	\$0.09
Camote	6,500	\$0.23	19,500	\$0.13
Cebolla	21,000	\$0.14	47,000	\$0.08
Yuca	6,500	\$0.10	19,500	\$0.08
Berenjena	13,600	\$0.10	39,100	\$0.075

Fuente: Fintrac (Honduras)



21

¿ POR QUE EL ENFOQUE EN LOS SISTEMAS DE PRODUCCION?

- La **"falta de mercado"** es uno de los principales problemas del productor – PERO:
 - ¿Cual es la raíz del problema? – si el productor tiene el producto que el mercado no quiere - la raíz del problema tiene que ser en la producción, no en el mercado.
 - Si tiene el producto que el comprador quiere, cuando, cuanto, como, etc., el mercado no es el problema. La producción es el problema.
 - Conozca el mercado – siembre lo que quieren, cuando, cuanto, como, etc.



22

¿ POR QUE EL ENFOQUE EN LOS SISTEMAS DE PRODUCCION?

- La **"falta de financiamiento"** es uno de los principales problemas del productor – PERO:
 - No importa si hay fondos prestados si las técnicas de producción no son adecuadas para lograr rendimientos, ventas, rentabilidad, etc. El productor puede perder.
- Para justificar inversiones en infraestructura productiva es necesario depreciarlas en varios años con varios cultivos; los sistemas de producción son aplicables a varios cultivos y permite la diversificación y reducción de riesgos.



23

ASISTENCIA TECNICA Y OPERACIONES DE FINCA

- Los clientes del EDA normalmente comienzan con un solo cultivo.
- El acercamiento vía sistemas y la introducción de tecnología actualizada les permite incorporar otros cultivos con facilidad a manera que adquieren experiencia.
- La diversificación de cultivos coloca a los productores en una posición más sostenible, ya que reduce los riesgos del mercado y producción.
- Al mismo tiempo, le permite a los productores maximizar el uso de sus tierras y permanecer en actividades de producción todo el año.
- Esto incrementa sus ingresos por ventas brutas, reduce sus costos fijos por cultivo individual, y provee empleo continuo en lugar de temporal.



24

EDA: REDUCIENDO LOS RIESGOS

- Enlaces de mercado y contratos de producción
- Asistencia técnica directa en practicas básicas de producción y poscosecha
- Presupuestos de producción
- Planes de negocio
- Enlaces con otros jugadores en la cadena (insumos, servicios, transporte, etc.)



25

Presupuesto para Producción de Cebolla							
Área a Siembra / Producción Esperada		Precio y Clasificación de la Producción			Venta Total		
1	Área	1.43 Hectáreas	Manzana	Grado 1	Porcentaje	Precio L.	220,500.00
2				Grado 2	30%	L.	170.00
3	Rendimiento/Ha	1,500 Bolsas 50 lb				L.	63,000.00
4	Producción esperada	1,500 Bolsas 50 lb			20%	L.	100.00
5				Descarte		L.	10,000.00
6						L.	72.71
HECTÁREA VARIABLE							
	Semana	Unidad	Unidades/ Ha.	Precio / Unidad	Costo por Hectárea	Costo Total	% del Costo
10	Siembra				23,625.87	23,625.87	17%
11	Arado	Hr	0.50	495.00	247.50	247.50	0%
12	Rompezor	Hr	0.50	330.00	165.00	165.00	0%
13	Acabado	Hr	0.50	440.00	220.00	220.00	0%
14	Surcador	Hr	0.50	440.00	220.00	220.00	0%
15	Línea	Qz	0.10	355.00	35.50	35.50	0%
16	Trasplante	Qz	1.50	480.00	720.00	720.00	0%
17	MQ Fertilizador	Persona/Día	1.00	103.21	103.21	103.21	0%
18	Bomba Diesel 25 hp	Hr	15.00	110.00	1,650.00	1,650.00	1%
19	Plástico Normal	Lb	65.00	14.85	965.25	965.25	1%
20	MQ Pinner Plástico	Persona/Día	1.00	85.00	85.00	85.00	0%
21	MQ Quitar Plástico	Persona/Día	1.00	85.00	85.00	85.00	0%
22	MQ Siembradores	Persona/Día	3.00	85.00	255.00	255.00	0%
23	Semilla *	Lata	6.00	2,377.50	14,265.00	14,265.00	10%
24	Bomba Diesel 25 hp	Hr	2.00	110.00	220.00	220.00	0%
25	Mano	Yarda	110.00	16.50	1,815.00	1,815.00	1%
26	Estacas	Unidades	60.00	1.32	79.20	79.20	0%
27	MQ Limpie a Mano	Persona/Día	15.00	85.00	1,275.00	1,275.00	1%
28	MQ Limpieza	Persona/Día	3.00	103.21	309.64	309.64	0%
29	Bomba de Palanca	Barril	24.00	11.00	264.00	264.00	0%
30	Capitan	Kg	1.50	132.00	198.00	198.00	0%
31	Manzate	Kg	1.00	90.00	90.00	90.00	0%
32	Solvent Gold	Kg	0.15	486.01	72.90	72.90	0%
33	Perfection	Lt	0.20	329.00	65.80	65.80	0%



3

EDA - PRODUCCIÓN BAJO CONTRATO 2008

- 2,500 hectáreas
- Plátano, camote, jalapeño, Tabasco, Sandía, melón
- Costos de producción \$18 millones



27

EXITOS

- La producción de operaciones pequeñas y medianas pueden ser competitivas para un gran rango de cultivos y hay algunos donde el pequeño es mas competitivo que el grande.
- Con operaciones tecnificadas, profesionales y enlaces comerciales con exportadores, procesadores y compradores formales, el empresario agrícola puede lograr acceso a fuentes de financiamiento y hacer negocios rentables.



28

RAZONES DEL ÉXITO

- Ofreciendo asistencia técnica en toda la cadena - del mercado hasta coordinación de las siembras, incluyendo producción, poscosecha y habilidades de negocio.
- Enfoque técnico en los "sistemas" de producción, los cuales pueden ser usados con varios cultivos.
- Enfoque comercial - buscando alternativas y soluciones para mejorar la productividad, competitividad, bajar costos, reducir riesgos, mejorar el flujo de caja y aumentar ingresos netos.
- Promover la diversificación en cultivos, productos, mercados, compradores - reduciendo riesgos.
- Seleccionar clientes basado en su capacidad e interés de hacer cambios.
- Sostenibilidad basada en las actividades de los clientes y los mercados.



29

www.hondurasag.org

The screenshot shows the website interface for hondurasAG. The main heading is "Farmer Training and Development Program". Below this, there is a paragraph of text in Spanish describing the program's goals and activities. The page includes a navigation menu on the left with options like "Inicio", "Sobre nosotros", "Servicios", "Contacto", and "Inscripciones". There is also a small image of a field with crops.



30