



## EDA: ACTIVIDADES Y RESULTADOS (Octubre 2006 a Septiembre 2007)



Octubre 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 integrado de cultivos – 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

## EDA IMPLEMENTACIÓN

- 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.



6

## PERFIL 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



7

## OTROS "CLIENTES"

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



8

## 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



9

## EDA - FORMANDO EMPRESARIOS AGRICOLAS

- 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.



10

## ¿QUE HACE EDA PARA FORMAR EMPRESARIOS AGRICOLAS?

- 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 las 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.



11

## REGISTROS DE FINCA – LA BITÁCORA



VS



12

## PRODUCCIÓN DE PLÁNTULAS



VS



13



## PREPARACIÓN DE SUELOS



VS



14



## DENSIDADES



VS



15



## FERTILIZACIÓN



VS



16



## RIEGO



VS



17



## POSCOSECHA



VS



18



## TRANSPORTE



VS



19

## ZONAS y CLIENTES (09/30/07)



20

## ZONAS y CLIENTES (09/30/07)

| Departamento      | Productores del Programa |
|-------------------|--------------------------|
| Atlántida         | 25                       |
| Choluteca         | 45                       |
| Colón             | 20                       |
| Comayagua         | 143                      |
| Copán             | 6                        |
| Cortés            | 36                       |
| El Paraíso        | 111                      |
| Francisco Morazán | 246                      |
| Intibucá          | 11                       |
| La Paz            | 40                       |
| Lempira           | 29                       |
| Ocotepeque        | 132                      |
| Olancho           | 21                       |
| Santa Bárbara     | 22                       |
| Valle             | 16                       |
| Yoro              | 51                       |
| <b>Total</b>      | <b>956</b>               |

- 182 productores en el proceso de selección
- Otros clientes:
  - Compradores – 123
  - Proveedores de Servicios – 92
  - Organizaciones contrapartes - 42

21

## RESUMEN (09/07)

- 753 hectáreas sembradas con cultivos de alto valor con tecnología y prácticas básicas.
- 326 productores trabajando con EDA ya han instalados 545 hectáreas de riego por goteo (incluyendo 135 hectáreas de donación de MCA Honduras).



22

## EDA - PRODUCTORES

- Línea base (557 productores):
  - Tamaño de la finca < 10 hectáreas: 87.6%
  - Ingresos brutos / año < L. 500,000: 93% de los clientes



23

## RESULTADOS - TOMATE

- Área sembrada: 170 hectáreas
- Zonas: 16 departamentos
- Productividades: promedio de 191,000 lbs / hectárea (rendimientos de 70,000 lbs / hectárea con producción tradicional)
- Ingresos netos: promedio de \$5,100/hectárea



24

## RESULTADOS - PAPA

- Área sembrada: 71 hectáreas
- Zonas: Ocotepeque, Francisco Morazán, La Paz, Intibucá
- Productividades: promedio de 77,000 lbs / hectárea (rendimientos de 57,000 lbs / hectárea con producción tradicional)
- Ingresos netos: promedio de \$2,950/hectárea



25

## RESULTADOS - CEBOLLA

- Área sembrada: 52 hectáreas
- Zonas: Ocotepeque, Francisco Morazán, Olancho, Comayagua, Intibucá, El Paraíso
- Productividades: promedio de 145,000 lbs / hectárea (rendimientos de 50,000 lbs / hectárea con producción tradicional)
- Ingresos netos: promedio de \$7,000/hectárea



26

## RESULTADOS - REPOLLO

- Área sembrada: 35 hectáreas
- Zonas: Ocotepeque, Francisco Morazán, Comayagua, Intibucá
- Productividades: promedio de 109,000 lbs / hectárea (rendimientos de 100,000 lbs / hectárea con producción tradicional)
- Ingresos netos: promedio de \$5,600/hectárea



27

## RESULTADOS - PLÁTANO

- Área sembrada: 98 hectáreas con siembras con alta densidad
- Zonas: Atlántida, Colón, Cortés, Santa Bárbara, Comayagua, Olancho, El Paraíso, Valle, Choluteca



28

## VENTAS Y INGRESOS CON EMPRESARIOS AGRÍCOLAS

- Ejemplo: en 1 año con producción tecnificada de 1 hectárea de cebolla con rotación con 1 hectárea de tomate:
  - Cebolla – 120,000 lbs / ha - ventas brutas L. 360,000, ingreso neto L. 150,000
  - Tomate – 150,000 lbs / ha - ventas brutas L. 400,000, ingreso neto L. 100,000
- TOTAL Venta bruta L. 760,000, ingreso neto L. 250,000 – 1 hectárea



29

## EDA - NÚMEROS

- Programa de visitas de “extensión” en finca (10/06 a 09/07)
  - 14,572 en producción
  - 244 en poscosecha
  - 474 en habilidades de negocio / finanzas
  - 59 en mercadeo



30

