



ENTRENAMIENTO Y DESARROLLO DE AGRICULTORES (EDA)

Plan de Información, Comunicación y Educación (ICE)

Septiembre 2006

EDA (Entrenamiento y Desarrollo de Agricultores or Farmer Training and Development) es un programa de la Cuenta del Desafío del Milenio (MCA-Honduras) con fondos de la Corporación del Desafío del Milenio. EDA está siendo implementado por un consorcio constituido por la empresa de agronegocios basada en los EE.UU., Fintrac Inc. junto con la Fundación Hondureña de Investigación Agrícola (FHIA) y la Escuela Agrícola Panamericana (Zamorano). El objetivo principal de EDA es lograr que los agronegocios que pertenecen a 8,255 hombres y mujeres sean tanto rentables como sostenibles, lo cual resultará en un aumento en los ingresos rurales y oportunidades de empleo.

Fintrac Inc.

1436 U Street NW Suite 303 ■ Washington DC 20009. USA ■ Tel: 202.462.8475 ■ Fax: 202.462.8478
9800 Buccaneer Mall Suite 10 ■ St. Thomas, USVI 00802 ■ Tel: 340.776.7600 ■ Fax: 340.776.7601
info@fintrac.com ■ www.fintrac.com

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	2
ANTECEDENTES DE LA METODOLOGÍA GLOBAL DE IMPLEMENTACIÓN DE FINTRAC	3
Introducción	3
Estrategia de Implementación.....	4
Principios Básicos de Fintrac.....	4
El Papel Primordial de los Agricultores Líderes.....	7
ASISTENCIA TÉCNICA Y ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN A NIVEL DE LA EMPRESA.....	9
Coordinación & Participantes.....	9
Formatos de Capacitación & Asistencia Técnica.....	11
Temas de Capacitación & Asistencia Técnica.....	11
Materiales de Capacitación.....	13
Consideraciones de Género	14
Producción de Materiales de Capacitación.....	14
ACTIVIDADES DE SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL (SDE).....	16
Promoción de Servicios SDE	16
Pagos y Precios	17
Sostenibilidad.....	18
Complemento a Otras Actividades del Proyecto.....	19
Evaluación de los Servicios de Desarrollo Empresarial Más Importantes	20
Intervenciones Probables SDE de EDA.....	20
OTRAS ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN Y COMUNICACIÓN DEL PROGRAMA	27
Herramientas y Técnicas	28
ANEXO I. MATERIALES DE CAPACITACIÓN.....	33

INTRODUCCIÓN

Este informe provee una visión general de la metodología de Fintrac y las actividades planificadas para implementar las actividades de información, comunicación y educación (ICE) bajo el programa EDA. Este informe está dividido en tres categorías principales de actividades ICE que están siendo implementadas bajo este programa:

- Asistencia Técnica en Fincas y Actividades de Capacitación

Esta sección destaca las metodologías utilizadas, tipos, fechas, temas y participantes objetivos de la asistencia técnica en fincas y actividades de capacitación. También se identifican manuales y otras herramientas de capacitación así como itinerarios estimados para su producción. La asistencia técnica en las fincas incluirá capacitación en producción, manejo poscosecha, mercadeo y desarrollo de otras destrezas empresariales (incluyendo mantenimiento de archivos, planes de negocios y acceso a financiamiento).

- Actividades de Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE)

Esta sección resume el enfoque de EDA en desarrollar la disponibilidad y la calidad de los servicios vitales de desarrollo empresarial (SDE), para de ese modo expandir el alcance del programa y asegurar la sostenibilidad de muchos de los servicios que ofrecen los técnicos del programa después de que dicho programa finalice a través del desarrollo de proveedores de servicios locales, por honorarios y fijos. Esta sección destaca las actividades SDE que recibirán atención prioritaria del proyecto.

- Otras Actividades de Promoción y Comunicaciones del Programa

Esta sección destaca los mecanismos de comunicación que se utilizarán para: (a) transferir información técnica y de mercado a un público más amplio de agricultores hondureños (fuera del grupo de clientes líderes y beneficiarios); (b) destaca nuevos insumos y oportunidades de inversiones para compradores locales y extranjeros e inversionistas de agronegocios; y (c) provee actualizaciones regulares sobre actividades recientes/próximas de EDA, éxitos y logros del programa y oportunidades de sociedad con contrapartes hondureños y el público nacional e internacional.

Antes de destacar las actividades de información, comunicación y educación planificadas de EDA, es importante poner en contexto el enfoque y la metodología general de implementación de Fintrac.

ANTECEDENTES DE LA METODOLOGÍA GLOBAL DE IMPLEMENTACIÓN DE FINTRAC

Introducción

El enfoque integrado de Fintrac de producción dirigida por el mercado abarca una combinación de asistencia técnica directa y capacitación en mercadeo, producción, manejo poscosecha y procesamiento para que arranquen las actividades y crezca la demanda por los servicios de desarrollo empresarial y nuevas tecnologías para asegurar un impacto/duplicación amplio y sostenibilidad técnica. Este es el modelo que Fintrac ha utilizado exitosamente no solo en Honduras, sino también en otros programas de desarrollo de agronegocios a nivel mundial.

Con la misión principal de Fintrac de aumentar la productividad y las ventas de sus clientes de una manera sostenible, la implementación incluye incorporar productores de pequeña escala en las cadenas de suministros locales, regionales y globales a través de intervenciones técnicas innovadoras en el campo apoyadas por información sólida de mercados y enlaces con compradores comerciales. El enfoque dirigido por el mercado que se utiliza incluye un análisis continuo de las últimas tendencias y el desarrollo de los agronegocios y empresas de desarrollo relacionadas a nivel mundial.

EDA cuenta con un personal de técnicos altamente especializados del sector comercial, capacitados en las metodologías de Fintrac y tecnologías nuevas y fortalecido por expertos a corto plazo que proveen destrezas especializadas que no están disponibles en el equipo a largo plazo. Todos los pasos de la cadena del campo al mercado están integrados en el programa EDA para enfatizar la adhesión a categorías y estándares, dueños locales y desarrollo de productos de valor agregado. El personal de campo está siendo apoyado con información de mercado provista a través de analistas de mercado de la oficina central, redes de importadores y periodistas basados en el mercado. Este enfoque le permite a EDA rápidamente adaptarse a cambios y desarrollos en las condiciones del mercado.

Los componentes clave del enfoque de EDA son: (a) un enfoque comercial dirigido por el mercado; (b) la expansión del uso de tecnología para asegurar conformidad con el mercado y competitividad; (c) un enfoque en apoyo de sistemas; y (d) cobertura geográfica amplia. Donde los diseños del proyecto están limitados a programas específicos tales como

cultivos, mercados, socios o asistencia técnica, los cambios y niveles del éxito, de un punto de vista comercial de ventas (aumento en ventas), se reducen dramáticamente.

Componentes Centrales de Asistencia Técnica y del Programa de Capacitación EDA

Como en todos los programas de Fintrac, EDA utiliza el enfoque integrado de la finca al mercado (cadena de valor) para incorporar los siguientes componentes centrales de asistencia técnica y del programa de capacitación:

- Producción
- Poscosecha
- Procesamiento
- Mercadeo
- Otros (logística, acceso al crédito, planificación de negocios, y otros servicios empresariales)

Bajo EDA, como bajo la mayoría de los programas de Fintrac, una parte sustancial del personal del programa y tiempo se enfocan en el componente de producción. Niveles significativos de asistencia técnica y capacitación se le proveerán directamente a los agricultores en las áreas de manejo poscosecha, mercadeo y otros servicios tales como acceso al crédito, planificación de negocios, logística de suministros y otros servicios empresariales. El componente de procesamiento bajo EDA principalmente tiene como meta aumentar las oportunidades de suministros de materia prima con operaciones existentes y nuevas de procesamiento.

Estrategia de Implementación

Estrategias y técnicas múltiples se utilizarán para desarrollar y maximizar las actividades de ICE. Dada la amplitud de las actividades y los varios niveles y tipos de receptores no se puede utilizar una sola estrategia. Esto es esencialmente el enfoque de la cadena de valor integrado que Fintrac utiliza para asegurar que los clientes y el programa obtengan resultados y para maximizar el impacto y la sostenibilidad comercial. El desarrollo de información va desde la preparación de boletines/manuales técnicos a estudios de mercado y hasta artículos sobre los resultados y éxitos de los proyectos. Los consumidores son agricultores, oficiales de extensión, proveedores de servicios de desarrollo empresarial y el público en general.

Agricultores del Programa: Los agrónomos de campo por zona de EDA con los compradores y socios de la alianza (suplidores de insumos, entre otros) serán el vehículo principal para proveer información técnica y de mercado a los agricultores del programa. A través de las visitas de campo semanales de Fintrac, los agricultores tendrán acceso continuo a dicha información. Las actividades de capacitación se utilizarán para suplementar las actividades de asistencia técnica de campo. Todos los agricultores recibirán copias de los manuales y boletines técnicos producidos por EDA. Mientras los servicios de desarrollo empresarial (SDE) y los socios de alianzas del Sector Privado se fortalecen y continúan proveyendo información vital de mercado y técnica según progresa el proyecto, eventualmente asumirán la responsabilidad de estos servicios una vez finalice el proyecto. Mientras el personal técnico de EDA desarrollará la información principal en una base continua, otros materiales relevantes también pueden ser utilizados (p. ej. de FHIA, Zamorano, suplidores de insumos, entre otros).

Otros Agricultores: Adicionalmente, aunque no es un requisito bajo el contrato entre MCA-Honduras y Fintrac, la información técnica se hará “pública” a través de la página web www.hondurasag.org y a través de la instalación de centros de información de “agrónomo electrónico” en varios lugares alrededor del país, principalmente en tiendas de insumos y escuelas agrícolas. Se expondrán posters para que los agrónomos interesados puedan identificar las plagas y enfermedades más comunes para los cultivos en su región y puedan aprender técnicas apropiadas de control. También se prepararán CDs con materiales técnicos, de negocios y mercadeo para distribución a SAG, ONGs, proveedores de SDE y otros proveedores de asistencia técnica.

Información del Proyecto: A través del sistema M&E y estudios de agricultores del programa, los resultados e historias de éxitos de EDA se prepararán y diseminarán a través de los medios de comunicación, la página de Internet, eventos y presentaciones.

Se proveyó información adicional en el Informe Inicial de EDA (agosto 2006) que incluyó el Plan de Trabajo y Plan de Monitoreo de Desempeño.

Principios Básicos de Fintrac

La metodología utilizada para la implementación está basada en principios básicos incorporados a todos los programas de Fintrac:

- *Calidad en vez de cantidad.* Cada técnico de campo provee apoyo a aproximadamente 50 agricultores líderes y 250 beneficiarios. Cuando están trabajando con productos frescos con ciclos de producción relativamente cortos, los clientes requieren visitas técnicas de campo y consejos semanales para prevenir y resolver problemas. Algunos problemas pueden

resultar en pérdidas del 100 por ciento del cultivo durante una semana si el problema no es corregido o controlado. Todos los clientes nuevos del proyecto reciben visitas de campo semanales. Cuando se provee asistencia técnica es físicamente imposible que un solo técnico de campo provea asistencia técnica de calidad y capacitación a más de 8 agricultores líderes al día (basado en un día de trabajo de 12 horas). Los resultados de este tipo de asistencia técnica práctica son evidentes en el aumento de las ventas de los clientes, el tipo y nivel de tecnologías que utilizan, y el acceso al mercado que lograrán alcanzar y mantener. Los agricultores líderes son aquellos cuyas fincas se utilizarán como fincas de demostración principales de FTDA. Los agricultores líderes están de acuerdo en proveerle servicios al proyecto (uso de su finca como lugar de demostración para capacitaciones y asistencia técnica para otros agricultores; organización y manejo de agricultores beneficiarios en grupos, entre otros) a cambio de visitas regulares (semanales) de extensión a sus fincas y (a menudo) niveles adicionales de co-inversiones del proyecto en nuevas tecnologías introducidas en sus fincas. Los agricultores beneficiarios son identificados y organizados por los agricultores líderes y son típicamente agricultores de la misma comunidad del agricultor líder (“agricultores vecinos”). Los agricultores Beneficiarios reciben los mismos consejos de asistencia técnica y capacitaciones que los clientes líderes, pero generalmente se provee en las fincas de los agricultores líderes. Un número limitado de visitas se pueden hacer a las fincas de los agricultores beneficiarios para resolver problemas específicos.

- *Selección de Clientes.* EDA está seleccionando clientes quienes tienen la habilidad y la voluntad de hacer cambios, adoptar nuevas tecnologías, adaptarse a requisitos del mercado, compartir sus conocimientos con otros y quienes tienen acceso a agua para riego. (Vea el Informe Inicial para ver los criterios de selección de clientes.) La selección de Clientes no está basada en áreas geográficas o comunidades previamente seleccionadas lo cual limitaría el éxito comercial desde una perspectiva de mercado. Los nuevos clientes potenciales reciben tres visitas iniciales; si no siguen las recomendaciones básicas que se les hacen no son aceptados como clientes líderes del proyecto. Si los clientes actuales no siguen las recomendaciones básicas (resultando en pérdidas de cultivos), utilizan plaguicidas prohibidos o no siguen las normas ambientales del Programa (p. ej. deforestación) podrían ser removidos del proyecto. Esto es de mucha importancia cuando se crean los programas de contratos de producción dirigidos por el mercado y podría tener efectos negativos en otros productores participantes. La decisión de remover clientes del Programa se toma después de consultarlo con los Gerentes de Producción y el agricultor del Programa para asegurarse que las causas del desempeño pobre del agricultor no sean comunicaciones pobres entre el técnico y el agricultor, falta de información y/o recomendaciones incorrectas.
- *Necesidades de Clientes.* No todos los clientes necesitan la misma asistencia técnica, no todos tienen las mismas aspiraciones de crecimiento, la misma cantidad de terreno, agua y recursos económicos para lograrlo. Como resultado, las actividades que están diseñadas para “todos” no funcionan. Reconociendo esto, EDA personalizará los planes de trabajo de los agricultores, el apoyo, capacitación y asistencia técnica según sea requerido.
- *Enfoque de Sistemas.* La asistencia técnica de EDA se enfocará en sistemas en vez de enfocarse en cultivos individuales. Los productores recibirán información sobre sistemas de riego por goteo, sistemas de fertiriego, sistemas de aplicación de plaguicidas, preparación del suelo, buenas prácticas agrícolas (BPAs), entre otros. Una vez aprendan acerca de estas técnicas se aplicarán a una gran variedad de cultivos. Aunque los detalles serán diferentes los principios son los mismos. Como los mercados cambian y la demanda varía,

enfocarse en un cultivo específico no es comercialmente lógico. Las BPAs también requieren rotación de cultivos para reducir presiones de plagas. Una vez se ha hecho una inversión en equipo, ya que el equipo deprecia con el tiempo, la producción tiene que ser maximizada durante las próximas cosechas. EDA también recomienda que con el tiempo los clientes diversifiquen sus productos y mercados para que los riesgos no caigan sobre un solo producto o mercado/comprador. Muchos otros programas de agronegocios escogen “cultivos potenciales” y se enfocan en un solo cultivo, olvidando que el productor tiene que producir otros cultivos durante el año. El enfoque de EDA con su énfasis en “los sistemas” pone al productor en una posición mejor a largo plazo con la capacidad de adaptarse a los cambios y las necesidades del mercado.

- *Tecnologías de Producción.* Las tecnologías de producción utilizadas tienen que ser las mismas ya sea en un lote pequeño de 0.5-hectárea o una operación de exportación de 500-hectáreas. La producción Moderna y las tecnologías de manejo tienen que ser transferidas a los productores pequeños para lograr que estos puedan competir exitosamente así como alcanzar los requisitos del mercado. Al final del día, a los compradores no les interesa si el producto está siendo producido por un productor pequeño o grande. A los compradores les interesa la calidad, consistencia, precio competitivo y servicio. Todos los productores tienen que competir; los sistemas tradicionales de producción con riego que proviene de la lluvia y cero tecnología quebrarán más pronto que tarde. La falta de uso de tecnologías modernas de producción es uno de los criterios iniciales para la selección de clientes. Aunque no es parte de los requisitos contractuales, Fintrac monitoreará que los agricultores del Programa adopten e implementen las tecnologías como parte de las actividades de Monitoreo y Evaluación (El sistema de M&E de CIRIS monitorea tanto las nuevas prácticas NRM/GAP instituidas por los agricultores del programa así como el área de terreno mejorado bajo las prácticas mejoradas de NRM.)
- *Selección de Cultivos.* La selección de Cultivos está basada en la demanda del mercado, el desarrollo de sistemas de contratos de producción, clima, nivel de tecnología, disponibilidad de fondos, preferencia de clientes, expectativas de clientes sobre rendimientos de inversiones, entre otros. En general, EDA trabajará con docenas de productos hortícolas frescos, lo cual es factible ya que las prácticas de producción y manejo básicas son similares para cada cultivo. Como en otros programas de Fintrac, EDA demostrará que el cultivo no es necesariamente el factor más importante en la rentabilidad del agricultor; muchos productores individuales de EDA alcanzarán las metas de rentabilidad cultivando entre 6 a 8 cultivos en su finca.
- *Alianzas.* EDA trabaja con otras instituciones de apoyo para lograr transferir conocimientos/contactos técnicos y de mercado a productores adicionales, Las alianzas seleccionadas se enfocarán en “capacitar capacitadores” para facilitar y expandir la diseminación de tecnologías impulsadas por EDA. Las instituciones de apoyo serán tratadas básicamente de la misma manera que los clientes del proyecto: si responden, recibirán el apoyo completo del Proyecto, si no lo hacen serán removidas del proyecto.
- *Técnicos del Proyecto.* Casi todos los técnicos de campo están siendo contratados del sector comercial o de sus propias fincas. A través de su experiencia en la agricultura comercial, reforzada con un programa de capacitación intensiva de tres semanas en septiembre-octubre 2006 así como asistencia recurrente en el campo del personal de agrónomos senior de EDA, a los técnicos de campo se les requiere experiencia y conocimientos sobre los problemas, limitaciones y soluciones para las actividades de los clientes. Los técnicos de campo pobremente calificados con experiencia limitada causan

más daño de lo que ayudan a los clientes quienes tienen que invertir tiempo y dinero para obtener ganancias netas.

- *Asistencia Técnica en el Campo.* Todos los técnicos de campo trabajarán en el campo y específicamente en sus zonas asignadas. Estarán apoyados por equipo básico, tecnología y el apoyo adicional necesario para proveer asistencia técnica de calidad y capacitación a los productores. Vehículos, computadoras portátiles, impresoras, teléfonos celulares, lámparas ultra-violeta, barrenos, medidores de pH, equipo para análisis de nutrientes, lupas, manómetros, programas de calendarios de fertilización, información técnica a la mano, entre otros son herramientas básicas que los técnicos requerirán y que serán provistas bajo EDA.
- *Dirigido por los Resultados.* Todas las actividades están diseñadas para estar dirigidas por los resultados. Cada técnico y los clientes del programa tendrán metas que deberán alcanzar.
- *Dirigido por el Mercado.* Todos los cultivos que serán promovidos por EDA serán identificados basándose en estudios de mercado, análisis y contactos y en muchos casos será seguido por el desarrollo de programas de producción calendarizados bajo contrato. Una falta de mercado se percibe generalmente como una limitación principal al crecimiento, particularmente entre los productores pequeños. Los problemas principales son producir sin tener los compradores pre-identificados, volúmenes poco adecuados, incapacidad de suministrar consistentemente, falta de la calidad requerida y el no poder ser competitivo en precios ni en servicios. En realidad, estos son problemas de producción. La mayoría de estos “problemas” se resolverán, no mejorando el mercado, sino mejorando los sistemas de producción. El uso de sistemas de riego por goteo, BPAs, programación de la producción, grupos de productores, logística mejorada, entre otros, serán parte de las “soluciones de mercadeo”.
- *Soluciones Tecnológicas.* EDA promoverá las mismas tecnologías para todos sus clientes, grandes o pequeños. Todos serán introducidos e implementarán BPAs, riego por goteo, programas de fertilización, entre otros. Sin embargo, EDA reconoce que no todos los clientes tienen los mismos recursos económicos y promoverá sistemas existentes de Fintrac modificados (o desarrollará nuevos) para cumplir con los presupuestos de los clientes individuales. Para hacer las tecnologías más accesibles para los productores de pequeña y mediana escala, se podrán reducir costos reciclando la cinta del sistema de riego por goteo (de los productores grandes a los pequeños), Fintrac también diseñó y creó sistemas de filtración de riego localmente, tanques de reciclaje para mezclar y aplicar fertilizantes y aplicación y metros de flujo de bajo costo. La innovación es requerida y fomentada bajo EDA.

El Papel Primordial de los Agricultores Líderes

Para poder alcanzar a los más clientes posibles, Fintrac utiliza “agricultores líderes” quienes actúan como demostradores principales y organizan a otros agricultores (“beneficiarios”) para que participen en las capacitaciones y actividades de asistencia

Agricultores Líderes	1,250
Agricultores Beneficiarios	7,005

TOTAL DE AGRICULTORES DEL PROGRAMA	8,255

técnica del programa. Este enfoque se utiliza en todos los programas de Fintrac alrededor del mundo. Aunque es bastante similar al modelo de escuela de capacitación de agricultores en el

campo, requiere visitas de campo más regulares por parte de los agrónomos del programa y está generalmente limitado a agricultores comerciales individuales. La calidad de la asistencia técnica es también generalmente más alta por los niveles de los agrónomos y la frecuencia de las visitas.

Bajo EDA, los agricultores del programa están divididos en dos grupos bajo la estrategia de implementación de Fintrac: agricultores líderes y agricultores “beneficiarios”. Combinados representan los 8,255 agricultores objetivos del programa.

Los agricultores líderes son aquellos cuyas fincas se utilizarán como fincas de demostración principales de EDA. Los agricultores líderes se comprometen a brindar servicios al proyecto (uso de su finca como sitio de demostración para llevar a cabo capacitaciones y ofrecer asistencia técnica a otros agricultores, organización y manejo de agricultores beneficiarios para formar grupos, entre otros) a cambio de visitas regulares (semanales) de extensión a sus fincas y (a menudo) niveles adicionales de co-inversiones del proyecto en tecnología nueva que se introducen en dichas fincas. Un agricultor líder se selecciona después de que completa y somete una solicitud al proyecto y después de recibir visitas de evaluación a la finca realizadas por agrónomos de campo y sus gerentes. Si después de tres visitas de asistencia técnica el agricultor ha mostrado interés y motivación, dicho agricultor se acepta en el programa.

Los agricultores beneficiarios son identificados y organizados por los agricultores líderes y son típicamente agricultores de la misma comunidad del agricultor líder (“agricultores vecinos”). Los agricultores Beneficiarios reciben la misma asistencia técnica y capacitaciones que los agricultores líderes, pero generalmente se proveen en las fincas de los agricultores líderes. El agricultor líder es responsable de notificarle a los agricultores beneficiarios acerca de las actividades de capacitación del proyecto o actividades de asistencia técnica y también se espera que le provea a los agricultores beneficiarios asistencia de agricultor a agricultor.

Además de proveer el lugar principal donde se ofrecerá la asistencia técnica y la capacitación, la otra diferencia grande entre los agricultores líderes y los beneficiarios es la cantidad de tiempo que les toma alcanzar varios niveles más altos de ingresos. Un agricultor líder, típicamente tiene aumentos de ingreso sustanciales en un periodo más corto de tiempo. Esto sucede como resultado de que la asistencia técnica es más enfocada e intensiva al principio, la instalación de tecnología nueva es más rápida y que los agricultores líderes tienen características en común (p. ej. más emprendedores, más dispuestos a tomar riesgos, entre otros). Sin embargo, a mediano y largo plazo los aumentos en ingresos de ambos grupos se nivelan.

ASISTENCIA TÉCNICA Y ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN A NIVEL DE LA EMPRESA

Fintrac utiliza la metodología “aprender haciendo” como método principal para transferir conocimientos y tecnologías a los agricultores del programa y otros clientes de agronegocios (exportadores, procesadores, operadores de empacadoras, agentes de mercadeo, entre otros). Por lo tanto, la inmensa mayoría de las capacitaciones y actividades de asistencia técnica se proveen en las fincas (para agricultores) o en las plantas (para procesadores, exportadores y empacadoras) ya sea para individuos o grupos. Los talleres más formales y formatos de seminarios se utilizan menos y se utilizan principalmente para introducir nuevos conceptos o tecnologías antes de demostrarlos en las fincas o plantas.

Coordinación & Participantes

La Tabla 1 provee una lista de las actividades claves de capacitación y actividades de asistencia técnica resumidas en el Plan de Monitoreo de Desempeño (PMP) de EDA. Como puede ver en la tabla, los resultados más grandes en términos de visitas de asistencia técnica y capacitación están bajo el componente de producción, consistente con el enfoque del proyecto y el seguimiento repetido necesario para asegurar que los agricultores adopten y mantengan el uso de nuevas tecnologías y técnicas. Mientras los procesadores y exportadores grandes no sean clientes objetivos del programa y el nivel de asistencia técnica y capacitación así lo indique, su crecimiento y éxito es de igual importancia para la expansión de oportunidades de mercado.

Tabla 1: Objetivos Principales de Capacitación y Asistencia Técnica por Año de EDA (Participantes)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Visitas de extensión en fincas (producción)	12,850	15,000	15,000	15,000	8,750	66,600
Participantes en eventos de capacitación en fincas y otras capacitaciones de producción	25,750	30,000	30,000	30,000	17,500	133,250
Participantes en eventos de seguridad de manejo de químicos en fincas	750	1,725	3,065	2,490	225	8,255
Participantes en actividades de capacitación de poscosecha	500	600	600	600	325	2,625
Procesadores proveen asistencia técnica	4	6	6	4	2	22
Participantes en actividades de capacitación de procesamiento	500	600	600	600	325	2,625
Agricultores del Programa y otros agronegocios que reciben asistencia técnica y capacitación en el desarrollo de destrezas empresariales	1,200	1,920	1,920	1,920	1,295	8,255
Asociación de contrapartes y personal de otras organizaciones capacitado en análisis de mercados de agronegocios	6	0	6	0	0	12
Personal de campo de SAG/DICTA y ONGs capacitados en la metodología de Fintrac y nuevas tecnologías (taller de dos semanas; 1.5 meses en el campo con agrónomo de Fintrac)	0	25	25	0	0	50

Según se detalló en el informe inicial, los agricultores líderes y beneficiarios tendrán la oportunidad de recibir los mismos niveles de asistencia técnica y capacitación (vea la Tabla 2), aunque la mayoría de la asistencia técnica y capacitación se proveerá en las fincas de los agricultores líderes por limitaciones de personal y logística. Además de proveer la ubicación principal para asistencia técnica y capacitación, la otra diferencia más grande entre los agricultores líderes y beneficiarios es el tiempo que les toma alcanzar varios niveles mayores de ingreso. Un agricultor líder típicamente aumenta sus ingresos más sustancialmente en un periodo más corto de tiempo. Esto es resultado de una asistencia técnica más enfocada e intensiva al principio, instalación más rápida de nuevas tecnologías y características en común de los agricultores líderes (p. ej. más emprendedor, más dispuesto a tomar riesgos, entre otros). Se espera que les tome a los clientes beneficiarios 4 ciclos de cultivos para alcanzar el nivel que los agricultores líderes alcanzan después de 2 ciclos de cultivos.

Tabla 2: Actividades Principales de Asistencia Técnica y Capacitación para Agricultores Líderes y Beneficiarios

Tipo	Descripción	Resultados Esperados	Frecuencia	Número de Eventos por Año por Tipo de Cliente	
				Líder	Beneficiario
Capacitación Modular	Formato de taller seguido por capacitación en el campo sobre cuatro temas (producción de plántulas, MIP, riego, Buenas Prácticas Agrícolas Básicas)	Desarrollo de destrezas iniciales básicas y conocimientos en temas de producción específicos	4 sesiones de capacitación por agricultor durante un año (ofrecido múltiples veces por zona por año)	4	4
Días de Campo por Zona	Técnicas de producción para cultivos específicos; identificación de plagas y enfermedades; manejo poscosecha; mercadeo	Desarrollo adicional de destrezas; adopción de las mejores prácticas; mejoras en el manejo de riesgos	5 veces por año (en cada zona)	5	5
Agricultor Líder (Agricultor de Demostración) Asistencia Técnica & Visitas de Capacitación	Visitas de extensión a fincas; capacitación de personal de fincas	Niveles más avanzados de conocimientos alcanzados; implementación de las mejores prácticas	35-40 por año hasta que se gradúe el cliente	35-40	35-40 (se fomenta que visiten agricultores líderes durante sus visitas de AT)
Asistencia Técnica para Agricultores Beneficiarios & Visitas de Capacitación	Visitas de extensión a fincas; capacitación de personal de fincas	Niveles más avanzados de conocimientos alcanzados; implementación de las mejores prácticas	2 por año hasta que se gradúe el cliente	2 (opcional, pero fomentado)	2
Asistencia y Capacitación en Planificación Financiera y Empresarial	Asistencia individual para agricultores en el desarrollo de planes de negocios y solicitudes de préstamos	Inversiones en nuevas tecnologías; obtener préstamos	1 por cliente durante el periodo del programa	1	1
OPORTUNIDADES TOTALES PARA ASISTIR A EVENTOS DE ASISTENCIA TÉCNICA & CAPACITACIÓN POR AGRICULTOR POR AÑO				47-52	47-52

Formatos de Capacitación & Asistencia Técnica

La gran mayoría de la capacitación y asistencia técnica se llevará a cabo en las fincas, tanto para individuos como para grupos. Fintrac enfatiza este formato de capacitación ya que la transferencia de conocimiento y capacitación es más práctica y más fácil de demostrar y comprender.

Los formatos de talleres se utilizarán menos a menudo... más para acceso a financiamiento, planificación de negocios y otros temas de desarrollo de destrezas empresariales para los agricultores. Hasta los formatos de los talleres utilizarán capacitaciones con mucha participación de los capacitados para asegurar que haya más transferencia de conocimiento y destrezas. Por ejemplo, capacitación en el acceso a financiamiento incluirá ayudar a los agricultores a completar sus solicitudes de préstamos, incluyendo estimados de movimiento de efectivo, así como ejercicios donde el capacitador jugará el papel de oficial de préstamos de la institución financiera.

Temas de Capacitación & Asistencia Técnica

Mientras que los temas de capacitación y asistencia técnica cubrirán todos los componentes principales del proyecto (producción, poscosecha, procesamiento, mercadeo y otras destrezas empresariales), los participantes en capacitaciones y eventos de asistencia técnica de producción superarán en número a los participantes en todas las otras áreas combinadas. Ejemplos de los sub-temas, por componente del proyecto, pueden incluir:

- Producción
 - Análisis del suelo y agua
 - Preparación del suelo (arar, preparación de camas, curvas a nivel)
 - Producción de semilleros
 - Construcción de invernaderos de bajo costo para producción de semilleros
 - Técnicas de trasplante
 - Barreras de cultivos
 - Desyerbar
 - Aplicación de productos fitosanitarios
 - Métodos de fertilización
 - Instalación y mantenimiento de sistemas de riego por goteo
 - Identificación y muestreo de plagas
 - Uso de controles biológicos
 - Manejo integrado de plagas
 - Cosechar
 - Rotación de cultivos
 - Producción calendarizada
 - Plástico
 - Paquetes de producción completos para cultivos específicos
 - Diseño de casa sombra e invernaderos
 - Protocolos EurepGAP (y otras Buenas Prácticas Agrícolas)
- Poscosecha
 - Actividades de campo poscosecha
 - Sistemas para cosechar

- Índices de madurez
- Estándares de calidad y clasificación
- Manejo en el campo y transporte
- Estaciones de empaque en el campo
- Canastas de campo
- Muestreos de campo y evaluaciones de calidad
- Curado en el campo
- Del campo a la empacadora
- Sistemas de Transporte
 - Manejo de temperatura y ambiente
 - Carga y descarga
- Operaciones de Empacadoras
 - Requisitos de equipo y diseño
 - Diseños de construcción de empacadoras para exportación y ventas en el mercado local
 - Distribución de equipo en empacadoras y flujo de productos
 - Diseño de empacadoras para ventas de vegetales en el mercado local
 - Información de suplidores de equipo
 - Manejo, clasificación y empaque
 - Prevención de daños mecánicos en las líneas de empaque
 - Uso de tratamientos poscosecha y cloronización
 - Sistemas de control de calidad y evaluaciones
 - Sistemas de pre-enfriamiento
 - Sistemas de almacenaje frío
- Empaque
 - Diseño de cajas para varios cultivos
 - Evaluaciones de suplidores alternativos de empaques
 - Paletización
 - Diseño de palets (tarimas)
 - Sistemas de paletización y compatibilidad de cajas/enfriamiento/almacenaje
 - Compatibilidad de paletas
 - Requisitos legales
- Transporte
 - Operaciones refrigeradas de contenedores, incluyendo temperaturas, ventilación y compatibilidad de productos
 - Sistemas de carga y estiba para operaciones de exportación
 - Opciones de transporte para el mercado local
- Maduración
 - Madurez de la cosecha y guías de maduración para frutas procesadas
 - Sistemas y equipo para operaciones de maduración
- Procesamiento
 - Suministro de materia prima
 - Programas de producción de productor independiente para suministros de materia prima
 - Requisitos del sistema de producción
 - Especificaciones de calidad del producto
 - Sistemas de manejo
 - Plantas de Procesamiento

- Diseños y distribución
- Requisitos de equipo, obtención e instalación
- Automatización
- Sistemas de inocuidad de alimentos y HACCP
- Sistemas de buenas prácticas de manufactura y programas de prerrequisitos
- Sistemas de calidad
- Especificaciones de productos
- Desarrollo de Mercado
 - Preparación de muestras
 - Desarrollo de especificaciones de productos
 - Desarrollo de nuevos productos
 - Desarrollo de productos institucionales
- Empaque
 - Suministros, diseños y materiales de empaque (contenedores y etiquetas)
 - Diseños de etiquetas
 - Opciones alternativas de empaque
- Legal (Microprocesadoras)
 - Inscripción de compañías
 - Licencias sanitarias e inscripciones
 - Código de barra e inscripciones de marca registrada
- Otros
 - Leyes reguladores
 - Certificaciones de plantas
 - Inscripciones de productos FDA (para exportaciones a los EE.UU.)
 - Estudios de viabilidad
 - Costos y estructuras de costos
 - Sistemas de manejo de información
- Mercadeo & Otras Destrezas Empresariales
 - Temas generales de mercadeo para agricultores
 - Negociación de contratos
 - Estudios y análisis de mercados (para proveedores)
 - Entender los precios en el mercado
 - Fuentes de información de mercado
 - Mantenimiento de archivos en fincas
 - Estimar los costos de producción
 - Preparación de solicitudes de préstamos (incluyendo informes financieros y movimiento de efectivo)
 - Preparación de planes sencillos de negocios

Materiales de Capacitación

Como parte de la asistencia técnica y las actividades de capacitación, los técnicos del proyecto prepararán una gama amplia de boletines técnicos y manuales para apoyar las actividades con clientes en el campo y para facilitar la diseminación de tecnologías e información a un sector más amplio a través de proveedores de insumos, exportadores y otras instituciones de apoyo. Dichos materiales estarán disponibles en copias impresas, electrónicamente en CD y en la página Web de acceso público, www.hondurasag.org.

Inicialmente, EDA aprovechará la gran cantidad de materiales técnicos que ya han sido producidos por Fintrac bajo sus programas pasados y actuales en Honduras. Materiales adicionales de otros programas de Fintrac en otras partes del mundo también estarán disponibles para los técnicos de campo a través del sitio técnico intranet de Fintrac (Sistema de Desarrollo de Información o "DIS"). Los materiales nuevos serán producidos y los existentes actualizados según sea requerido bajo EDA (vea Anexo I, Tabla I-1 para objetivos iniciales y coordinación de fechas). EDA también adaptará y preparará los materiales técnicos específicos a Honduras (Anexo I, Tablas I-2, I-3, y I-4 proveen listas de los materiales producidos por Fintrac que ya existen). Las presentaciones de capacitaciones técnicas también están disponibles para los técnicos de campo de EDA (Anexo I, Tabla I-5).

Los Agricultores del Programa recibirán, del equipo EDA, todos los boletines técnicos y materiales de producción, poscosecha, mercado y destrezas empresariales en una base continua durante las visitas de asistencia técnica y actividades de capacitación. Otros agricultores que no son del Programa recibirán materiales a través de la colaboración con ONGs, proveedores SDE, tiendas de insumos, universidades agrícolas, instituciones gubernamentales y otros proveedores de asistencia técnica.

Consideraciones de Género

Los detalles de las consideraciones de género y adecuación serán provistos en el Plan de Género de EDA (Octubre 2006). En el contrato de Fintrac y MCA-Honduras se mencionó este tema específicamente en la sección de "Evaluaciones Ambientales y Sociales" donde "el consultor es responsable por que el enfoque integre a ambos géneros para asegurar que haya participación de tanto hombres como mujeres en el Programa" y requiere que "los intereses de las mujeres sean representados bien en todos los procesos decisivos y estructuras del Programa y que se haga un análisis de roles y responsabilidades por género, acceso a y control de los recursos y restricciones y oportunidades de participación en el programa".

Como parte del plan de género de corte transversal de EDA, el desarrollo de capacitaciones, asistencia técnica e intervenciones reconocerá que los requisitos varían dependiendo del género (y otras características de los clientes). Ejemplos relacionados a las capacitaciones y asistencia técnica incluyen:

- Asistencia técnica en el sitio provista a través de los técnicos móviles;
- Más cortas, capacitaciones cerca de la casa a una hora apropiada para las mujeres que tienen deberes significativos en el hogar o niños pequeños que asisten a la escuela;
- Evite actividades que requieran estadías de una noche o viajes fuera de la comunidad;
- Provee la flexibilidad de que otros miembros de la familia puedan estar presentes;
- Los materiales de capacitación funcionarán para ambos géneros. Los temas, el lenguaje, el diseño y el contenido gráfico deben ser apropiados para tanto hombres como mujeres.

Producción de Materiales de Capacitación

La mayoría de la información técnica y los materiales de capacitación se prepararán, durante la duración de EDA, por el equipo técnico y técnicos especializados de Fintrac, FHIA y Zamorano. Se espera asistencia y colaboración de los proveedores de insumos (p. ej. proveedores de

semillas y equipo) quienes subrayan opciones nuevas o diferentes y los proveedores de SDE (p. ej. Servicios nuevos, reglas, regulaciones). Estos y otros colaboradores reciben versiones electrónicas e impresas de las publicaciones del Programa que pueden ser actualizadas y cambiadas en el futuro según sea requerido. Las publicaciones de Fintrac existentes en Honduras ya han sido utilizadas como la base de publicaciones y para el desarrollo de materiales de capacitación por otros grupos incluyendo ONGs, instituciones gubernamentales, escuelas agrícolas y proveedores de insumos. Esto se espera que continúe después que finalice EDA.

ACTIVIDADES DE SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL (SDE)

Fintrac implementa su componente de Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) en todos sus programas de agronegocios. Bajo el componente de SDE, el personal técnico de EDA capacitará a los proveedores de servicios para que mejoren su capacidad, mientras que simultáneamente proveerán asistencia directa a los agricultores. A través del componente SDE, tres importantes resultados se alcanzarán:

- (1) La disponibilidad expandida de mejores servicios técnicos, de mercadeo y otros servicios más allá del grupo inmediato de clientes del programa;
- (2) Una más grande variedad de servicios de apoyo para clientes; y
- (3) La continuación de servicios seleccionados más allá del ciclo de vida del proyecto (sostenibilidad).

Hasta la fecha la experiencia ha demostrado que hay dos consideraciones importantes que hay que tomar en cuenta cuando se examinan los SDE rurales:

- (1) Las intervenciones SDE, por si solas, no pueden tener un impacto significativo en la creación de empleos o en el alivio de la pobreza. Solo al fortalecer la cadena de valor de agronegocios se puede alcanzar el impacto social y económico deseado.
- (2) SDE no existe en un vacío, así que tampoco pueden hacerlo los programas SDE. SDE ha tradicionalmente jugado un papel integral en el sector de agronegocios. Como resultado, el darle inicio a SDE mejorados o expandidos se logra a través de un programa más grande integrado de asistencia técnica y mercadeo que se le provee a los productores agrícolas.

La meta de las actividades SDE debería ser la misma que la de otros programas incluyendo los programas más grandes de asistencia técnica: fortalecer el sector rural de una manera sostenible. Solo al ser así se podrá eventualmente lograr la creación de trabajos y el alivio de la pobreza con SDE sirviendo como una parte de la ecuación.

Fintrac no maneja programas SDE por si solos ni abogaría por comenzar un programa de SDE donde hay una falta de asistencia técnica relacionada — demostrada en producción, manejo poscosecha y procesamiento — a menos que el sector rural ya sea próspero. Sin embargo, SDE puede ser una parte integral de proyectos agrícolas financiados por un donante, basados en su potencial de expandir el alcance del programa y por su potencial de proveer apoyo continuo después que finalice el ciclo de vida de cualquier proyecto.

Promoción de Servicios SDE

En vez de tratar de “crear un mercado” para SDE a través de cupones y otros incentivos distorsionados, los técnicos del Proyecto promueven los servicios a través de actividades de asistencia técnica regulares. Aunque hay una demanda reconocida de SDE en ciertas áreas, otros pueden requerir ciertas intervenciones que no han sido comprendidas completamente por los clientes.

En nuestro enfoque, el facilitador inicialmente asume el rol de “promocionar” los servicios a través de demostraciones en el campo y actividades de extensión. Esto le demuestra a los clientes la utilidad y beneficios de dichos servicios (p. ej. rendimientos mejorados, costos reducidos, pérdidas poscosecha minimizadas, entre otros).

Los “clientes líderes” son típicamente los primeros en adoptar la tecnología y por lo tanto los primeros en cosechar los beneficios. Con la participación de los clientes líderes es posible demostrar las ganancias financieras de invertir y adoptar las nuevas tecnologías al pasar del tiempo y de ese modo estimular la demanda entre los clientes para ese mismo servicio u otros servicios relacionados.

Ya que no es económicamente factible para la mayoría de los proveedores de SDE gastar mucho dinero en promover un servicio, el rol de facilitador en esta etapa es importante:

- Al ilustrar el beneficio técnico y económico del servicio, lo cual aumentará la demanda;
- Al asegurar que los proveedores estén simultáneamente capacitados para proveer servicios de calidad que puedan llenar las necesidades de los clientes adecuadamente.

Pagos y Precios

En la práctica de desarrollo se reconoce que los programas SDE generalmente incluyen tres tipos de servicios por pagos prestados:

1. Los ofrecidos por **honorarios**;
2. Los ofrecidos como servicios **incluidos** (p. ej. incluir servicios de asesoría con la compra de bienes tangibles; el costo del cual está incluido en los precios de venta de estos bienes);
3. Proveer servicios **informalmente**: disponibilidad de información, conocimiento y consejos a PYMES a través de redes de negocios y sociales tales como Organizaciones de Negocios, cámaras de comercio, escuelas, otros programas de desarrollo (gobierno o ONGs). Esto incluye “bienes públicos” ofrecidos típicamente por gobiernos.

Mientras el servicio por honorarios hace posible recuperar los costos y obtener una ganancia, el servicio incluido implica que los clientes están recibiendo más por el dinero que están pagando. Ambos son económicamente sostenibles por si solos. El tercer tipo, aunque menos informal, está siendo examinado más de cerca por Fintrac por la creencia de que muchos servicios provistos “informalmente” pueden ser mejorados para caer bajo una de las otras dos categorías.

Fintrac no conduce estudios para determinar los niveles de precios apropiados para SDE, ni establece precios “justos” para los servicios en competencia con otros proveedores existentes. Nosotros pensamos que dichas actividades tienen un efecto de distorsión en el mercado y que es simplemente no es posible un fallo del mercado que ocurrió a causa de distorsión. Más bien, los técnicos del proyecto asistieron a los proveedores en estandarizar los precios que los clientes están dispuestos a pagar para nuevos servicios a través de interacción diaria con

agricultores y los compararon con los proveedores SDE. A menudo, el proveedor es puesto en contacto con el cliente potencial para que se pongan de acuerdo sobre el precio. Se llega a un acuerdo cuando el precio le parece justo a ambas partes (sin subsidio de nuestra parte y sin “precios artificiales” para asegurar que no hay distorsión en el mercado). También nos aseguramos de que el proveedor tenga las herramientas apropiadas para proveer un servicio de calidad. Esto es parte de nuestra creencia de que si *los productores aprovechan bien el dinero que invirtieron por un servicio específico, continuarán utilizando el servicio al precio establecido*. Los servicios incluidos, por su parte, permiten que los clientes reciban más por su dinero sin distorsiones de precios. El servicio también es económicamente sostenible, ya que es pagado por los costos de los bienes que se le vendieron al usuario.

Sostenibilidad

Ya que la meta principal de muchas iniciativas SDE financiadas por donantes es asegurar la continuidad de los servicios hasta después de que finalice el proyecto, una de las áreas en las que se enfoca SDE es en el tema de la sostenibilidad. El argumento principal sobre la sostenibilidad es el siguiente:

Para que las actividades de SDE sean sostenibles, tienen que ayudar a los negocios a adaptarse a las tendencias dinámicas y requisitos de los mercados a los que les sirven.

Aunque puede que no sea el único requisito para la sostenibilidad, es al menos un requisito mínimo.

¿Cuales factores pueden influenciar la sostenibilidad de un SDE en particular? Estos pueden ser desglosados en tres posibles escenarios relacionados al servicio en cuestión y otros tres relacionados a la capacidad del proveedor. En términos del servicio en cuestión:

- Cuando se introduce un servicio y lo ofrece un facilitador para el cual *ningún* proveedor aparece por el costo alto y otros factores, el servicio no será sostenible.
- Un servicio que está completamente basado en nueva tecnología o es relativamente caro tomará más tiempo para que se establezca entre los clientes. Esto también hará más difícil que sea sostenible sin que el facilitador provea apoyo técnico y promocional.
- Un servicio Nuevo que se introduzca de una manera fácil y asequible (o que sea una mejora fácil y asequible de un servicio actual) permitirá que los proveedores y el mercado lo adopten más fácilmente con éxito y con dependencia mínima en los facilitadores. Dicho servicio será fácil de sostener y debe ser enfatizado.

En este primer escenario, la realidad que ningún proveedor adoptó el servicio no tiene que ver con su valor ni impacto potencial. Por ejemplo, una situación podría desarrollarse donde una intervención técnica importada es demasiado sofisticada para proveerse sin apoyo amplio del proyecto o sin los recursos económicos necesarios para su implementación. Este servicio podría ser adoptado por una agencia de gobierno para el “bien público”.

Además de los ejemplos ya mencionados, la sostenibilidad de los SDE también puede ser afectada por la habilidad de los facilitadores de identificar y capacitar proveedores locales competentes:

- Es poco probable que los proveedores que son completamente dependientes en el apoyo del facilitador o subvención continúen ofreciendo sus servicios después de que finalice el proyecto.
- Los proveedores con destrezas mínimas se les hará difícil continuar ofreciendo los SDE cuando el apoyo técnico o promocional del facilitador finalice.
- Los proveedores con destrezas técnicas y empresariales excelentes estarán en la mejor posición para adaptarse a la asistencia que proveen los facilitadores y para continuar ofreciendo los servicios una vez finalice el proyecto.

La implementación de EDA en colaboración con los proveedores de SDE demostrará el valor de las nuevas tecnologías, técnicas y servicios los cuales son actividades rentables y subsiguientemente ayudarán a fomentar demanda adicional por los servicios a lo largo de la cadena de valor. Con la expansión, aumento en el alcance y rentabilidad, los servicios y los proveedores de servicios serán sostenibles por si solos.

Complemento a Otras Actividades del Proyecto

Los esfuerzos de asistencia rural agrícola de EDA están generalmente enfocados en traer a los productores rurales pequeños y marginados y otras MIPYMEs a las cadenas de suministros agrícolas y no agrícolas. Nuestra proximidad a ambos productores (a través de nuestro trabajo de campo) y al mercado (a través de acuerdos, contactos y conocimiento) nos coloca en una posición ideal para identificar y encarar las dificultades de los productores en llenar los requisitos del mercado.

SDE es un área que le permite a los técnicos del Proyecto encarar “puntos débiles” en la cadena de valor al mejorar la calidad de los servicios disponibles para los productores. Los proyectos de Fintrac típicamente no “introducen” SDE en las áreas donde trabajamos; de hecho, los proveedores privados de servicios existen normalmente en los lugares donde comenzamos programas de asistencia técnica. Como consecuencia, nuestras actividades SDE no se enfocan en sustituir ni desplazar a los proveedores de servicios locales. Más bien, nuestra meta como facilitador SDE es conducir:

- Intervenciones técnicas enfocadas en mejorar la calidad de los servicios que se están ofreciendo y añadirles valor, y
- Actividades promocionales tales como demostraciones técnicas que sirven para introducir nuevas tecnologías y servicios Y aumentar el interés entre los clientes emprendedores interesados en ofrecer los servicios.

En términos de planificación del proyecto, SDE también puede verse como un componente efectivo para aumentar el impacto de la asistencia técnica, tanto como una herramienta para expandir el grupo de clientes que reciben asistencia durante la implementación como para asegurar la sostenibilidad de los servicios a clientes cuando finalice el proyecto.

Las relaciones entre los proveedores SDE y los clientes productores/procesadores se fortalecen según crece el sector: mientras más fuerte la cadena de valor de agronegocios (y, más importante aun, más arraigados los vínculos en las áreas de producción rural) más alta la demanda para servicios de apoyo – y la habilidad de los clientes para pagar por los servicios.

Por esta razón las actividades SDE deben llevarse a cabo como parte de un esfuerzo más amplio de asistencia técnica y las actividades de transferencia de capacitación/tecnología deben ser implementadas por técnicos agrícolas bien capacitados para evitar la duplicación de prácticas pobres o deficientes.

Evaluación de los Servicios de Desarrollo Empresarial Más Importantes

En diciembre del 2005, Fintrac llevó a cabo una “Evaluación de los Servicios de Desarrollo Empresarial más utilizados y/o necesarios para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas asistidas por el Programa (MIPYMEs)” para clientes bajo el programa USAID-RED en Honduras. Los hallazgos son igual de relevantes para las intervenciones del programa EDA dirigidas a apoyar el desarrollo del sector SDE en Honduras. El estudio identificó los servicios de desarrollo empresarial más importantes:

- **Apoyo en Producción y Tecnología.** Los servicios SDE más importantes identificados son: sistemas de riego; diseño de plantas; recomendaciones de equipo; transferencia de tecnología, servicios de preparación del suelo; preparación de plántulas/semilleros.
- **Acceso al Mercado.** Los servicios SDE más importantes identificados son: información de mercados incluyendo precios y volúmenes; enlaces de mercados y apoyo comercial; e investigaciones y estudios de mercado.
- **Asistencia Técnica y Capacitación.** Los servicios SDE más importantes identificados son: asistencia técnica en producción, procesamiento y manufactura; intercambio de visitas y visitas a otros negocios; capacitación en producción y procesamiento.
- **Insumos.** Los servicios SDE más importantes identificados son: vínculos entre pequeñas empresas y proveedores de insumos; e información de servicios de suministros de insumos.
- **Financiamiento/Otros.** Los servicios SDE más importantes identificados son: apoyo a instituciones financieras para aumentar el acceso de los agricultores al financiamiento.

Intervenciones Probables SDE de EDA

El programa EDA trabajará de cerca con el programa USAID-RED para asegurar que el apoyo al sector SDE es complementario y que se enfoca en zonas específicas en las que están trabajando. Por ejemplo:

- **Financiamiento.** USAID-RED tiene un programa de financiamiento que ya está proveyendo apoyo a las instituciones de financiamiento hondureñas a través de capacitación al personal en evaluaciones de préstamos agrícolas y en el desarrollo de productos financieros rurales nuevos. La Facilidad de Préstamos a Pequeños Agricultores de MCA-Honduras también tiene un componente grande de asistencia técnica enfocándose en las instituciones financieras. Por lo tanto, las actividades EDA se enfocarán en ofrecer capacitación a agricultores para que pueden solicitar y acceder productos de préstamos rurales.
- **Capacitación en Producción y Procesamiento.** USAID-RED ha implementado programas de producción (y algunos de procesamiento) con once instituciones agrícolas rurales educativas estratégicamente localizadas a través de gran parte del país. Estas escuelas inicialmente recibieron equipo y asistencia técnica en producción y procesamiento. Además

de mejorar la calidad de la educación para sus estudiantes, las escuelas sirven como centros de capacitación para negocios vecinos rurales. Las compañías privadas que proveen productos complementarios están participando activamente en capacitaciones y días de campo para promover el uso de nuevas tecnologías. También, han contribuido económicamente al programa a través de donaciones de equipo e insumos. Mientras que EDA ciertamente utilizará estas facilidades para algunas de sus actividades de capacitación con agricultores, su apoyo se concentrará en expandir el programa de pasantías de USAID-RED con estas escuelas utilizando personal graduado como becarios de campo para apoyar a los técnicos de campo en la instalación de riego por goteo, recolección de datos M&E y otras actividades del proyecto con agricultores. Escuelas adicionales pueden recibir un apoyo similar de parte de EDA como el que ofrece USAID-RED al grupo de once escuelas en el grupo actual. También se le puede proveer asistencia a las instituciones educativas para que accedan a la Facilidad de Subvenciones Públicas y Semi-públicas de MCA-Honduras.

- **Análisis e Información del Mercado.** USAID-RED también está proveyendo apoyo en el área de capacitación del personal de instituciones locales en las áreas de recolección de datos, análisis de mercado y producción de información de productos y su diseminación. EDA se enfocará en otras instituciones que no están siendo apoyadas por USAID-RED. Estas instituciones pueden incluir al Gobierno, instituciones educativas, ONGs y asociaciones que proveen este tipo de información como un bien público. Mientras que parte de la información puede incluir listas de compradores generales, normalmente no se proveen vínculos de mercado directos o “prácticos”.

Basado en esta realidad, las intervenciones prioritarias de EDA para desarrollar la disponibilidad y la calidad de los servicios de desarrollo empresarial para los agricultores en Honduras se enfocarán en:

Servicios de Preparación de Suelos y Semilleros

Posibles proveedores:	Empresas privadas de pequeña y mediana escala
Mecanismo de pago:	Basado en honorarios
Usuarios finales:	Agricultores de micro, pequeña, mediana y gran escala

Actualmente ambos servicios existen pero en fase emergente y con muy pocos proveedores. De ser bien ejecutados, varios servicios aumentarían la capacidad de los agricultores para competir ya las que mejoras en la preparación de suelos y semilleros impactan las cosechas agrícolas positiva y directamente. Los posibles proveedores en la etapa inicial son agricultores con operaciones de escala mediana que no han utilizado sus activos fijos al máximo (maquinarias para la preparación de suelos y equipos y/o infraestructura para la preparación de semilleros). Estos activos están siendo utilizados en operaciones agrícolas lo que significa que muy poca o ninguna inversión monetaria será necesaria de parte de los proveedores para prestar servicios a sus agricultores vecinos. Los clientes o usuarios serán agricultores de operaciones más pequeñas las cuales no justifican la inversión de equipos similares e infraestructura, o quienes no tienen la capacidad de invertir al momento y prefieren subcontratar. El hecho de que muchos de los clientes entrevistados identificaron estos servicios específicos refleja su potencial para el mercado.

Los técnicos de EDA trabajarán con maquinarias para la preparación de suelos y con dueños de viveros para actualizar y mejorar sus destrezas y a su vez proveer servicios y productos de buena calidad. Los técnicos también promocionarán el uso de estos servicios a través de

capacitaciones y lotes de demostración donde los beneficios que obtendrán utilizando estos servicios pueden ser demostrados. También se contará con un canal de información que permitirá el enlace de agricultores interesados con proveedores. Los proveedores de servicios para la preparación de suelos nuevos y la preparación de semillas se desarrollarán en zonas donde no existen actualmente.

Sistemas de Riego y Diseños de Plantas, Recomendaciones de Maquinaria y Servicios de Transferencia de Tecnología

Posibles proveedores:	(1) Consultores privados, (2) Empresas privadas de mediana y gran escala, (3) Instituciones sin fines de lucro y públicas.
Mecanismo de pago:	(1) Honorarios (2) Servicio incluido o complementario (3) Bien público
Usuarios Finales:	Agricultores de micro, pequeña, mediana y gran escala, procesadores y fabricantes

Estos servicios existen y generalmente son de calidad aceptable. Los servicios en este sector son comúnmente ofrecidos por empresas más grandes que suplen la maquinaria gratuitamente. En ocasiones, las empresas más grandes contratan un consultor privado para equipos muy específicos. Sin embargo, los agricultores con acceso a los mismos por medio de compañías privadas son clientes de gran escala. El sector público y varias instituciones sin fines de lucro están hasta cierto punto envueltos en la transferencia de tecnología y asisten a los agricultores de pequeña escala con el diseño de sistemas de riego, recomendaciones de maquinarias, diseños de plantas, entre otros. La calidad de estos servicios ofrecidos por el sector público e instituciones sin fines de lucro es baja.

Ya que los proveedores del sector privado dan un servicio aceptable, no existe la necesidad de interferir con los proveedores privados actuales. EDA trabajará muy de cerca con las instituciones de gobierno e instituciones sin fines de lucro enfocándose en los agricultores usuarios de pequeña escala quienes reciben servicios de baja calidad (diseños de sistemas de riego, transferencia de tecnología, diseños de plantas, entre otros). El proyecto incluirá varias instituciones en su programa de capacitación con el fin de actualizar el conocimiento de los técnicos (con la implementación del programa "Capacitando a Capacitadores"). El proyecto también presentará sus propios mecanismos de ejecución a otras instituciones para que estas puedan replicar las intervenciones exitosas del proyecto. Mientras que algunas instituciones se ven obstaculizadas debido a que sus recursos humanos técnicos e internos son deficientes, el EDA proveerá apoyo consistente a las instituciones que hayan demostrado interés en mejorar sus servicios. A través de estas instituciones, cambios positivos deben ser posibles a lo largo del proyecto.

Información de Mercado - Precios, Volumen y Estudios/Investigaciones de Mercado

Posibles proveedores:	Instituciones de gobierno y no-gubernamentales, universidades y varios consultores de mercadeo del sector privado (para el área de investigación de mercado). Empresas privadas que participan en el comercio.
Mecanismo de pago:	En su mayoría bienes públicos; con algunos a base de honorarios y/o gratuitos, proporcionadas por medios informales.

Usuarios finales: Empresas de micro, pequeña, mediana y gran escala

Existen muy pocos proveedores de información de mercado y de servicios de investigación de mercado en Honduras. Las empresas más grandes pueden obtener estos servicios por medio de consultores privados cuando lo necesiten o pueden utilizar personal interno para preparar documentos relacionados al mercado para la toma de decisiones gerenciales. La información e investigaciones de mercado están disponibles en las zonas urbanas mayormente, y a pesar de que la información esta "allí", muy pocas empresas rurales tienen acceso a la misma, o enfrentan dificultades al interpretarla, debido a los formatos que se utilizan para presentar esta información. Además, la exactitud y la puntualidad pueden ser un problema para los proveedores actuales. Las empresas del sector privado que participan en el comercio y la industria también proveen información valiosa por medio de canales informales.

EDA trabajará con un máximo de 12 miembros del personal de diferentes organizaciones contrapartes para mejorar la calidad de la información y las encuestas de mercado ofrecidas por medio de la capacitación de su personal en la adquisición de información sólida, en el análisis y presentación de esta información, y en métodos de difusión que sean eficientes. El proyecto colaborará con estas instituciones en el diseño de formatos para estos documentos y proveerá orientación sobre donde obtener la información. EDA también brindará asesoría a los proveedores en como la información y encuestas deben ser entregadas puntualmente y a un grupo más grande. La información de mercado requerida por las empresas rurales incluye precios, volúmenes o cantidades, tendencias, y compradores potenciales de materia prima, procesada o fabricada, los cuales están fácilmente disponibles a través de diferentes medios de información. Esta es una de las razones por la cual estos servicios son frecuentemente ofrecidos gratuitamente como bien público donde los clientes que tienen dificultad en obtener dicha información son más pequeños, con poca o ninguna capacidad para adquirir este tipo de servicios. Las intervenciones de EDA asegurarán un aumento en la capacidad interna para el análisis de mercado, información de desarrollo de productos y difusión.

Conexiones de Mercado/Apoyo Comercial

Posibles proveedores: En su mayoría, empresas del sector privado de pequeña, mediana y gran escala; varias instituciones sin fines de lucro y del sector público

Mecanismo de pago: En su mayoría información informal; algunas a base de comisión y bien público

Usuarios finales: Empresas de micro, pequeña, mediana y gran escala

El mayor reto para las empresas rurales es encontrar compradores en la etapa inicial, y obtener información de antemano acerca de estos para así poder asegurarse de que son confiables y que tienen un buen historial con sus proveedores. Una vez que se han establecido los contactos iniciales y que los productores rurales o fabricantes comiencen a negociar en un área en particular, usualmente pueden encontrar más compradores por sí mismos. En otras palabras, una vez que se hayan integrado a la cadena de valor, estas empresas rurales podrán buscar otras alternativas de mercado (por medios informales) a la vez que encontrarán más compradores de productos que actualmente producen/fabrican, o pueden desarrollar otros productos relacionados en los cuales pueden diversificarse. Por lo tanto, el reto para las nuevas

empresas que quieren vender fuera de sus comunidades es identificar compradores confiables desde el principio.

Debido a que la mayoría de los enlaces de mercado y apoyo comercial son proporcionadas por medios informales (una vez las operaciones sean integradas a la “cadena de valor”), el enfoque de Fintrac para el mejoramiento de la disponibilidad de este servicio será ayudar a iniciar – o impulsar – nuevas transacciones de negocios. Esto se realizará a medida que se obtengan enlaces de mercado por medio de la amplia selección de compradores quienes están en constante comunicación con el personal de Fintrac en y fuera de Honduras. Los enlaces de mercado también serán proporcionados a las empresas con operaciones continuas que deseen expandirse en otras áreas o productos. Después de las intervenciones del proyecto como parte de “Información de Mercado - Precios, Volumen y Estudios/Investigaciones de Mercado” (mencionado anteriormente), existirán además instituciones que ofrecerán información de mercado que incluirá servicios adicionales y apoyo para el establecimiento de enlaces en el mercado. Esto en adición a las reacciones y/o respuestas por parte de los exportadores, distribuidores y compradores de proveedores, una vez hayan demostrado su capacidad para cumplir con los requisitos y demandas del mercado. Un porcentaje significativo del crecimiento de los proveedores puede ser y es posible gracias a la información de mercado que circula a través de las conexiones verticales en la cadena.

Asistencia Técnica en Producción, Procesamiento y Manufactura

Posibles proveedores: Instituciones de gobierno y no-gubernamentales, empresas privadas de mediana y gran escala

Mecanismo de pago: En su mayoría bien público y como un servicio incluido,

Usuarios finales: Empresas de micro, pequeña, mediana y gran escala

La asistencia técnica ocupó el tercer lugar en ser el servicio más necesitado en la Evaluación SDE de Fintrac realizada en diciembre del 2005 (junto con sistemas de riego y servicios de diseño de plantas). El hecho de que hay suficientes proveedores disponibles en varias áreas de Honduras nos indica que el problema no es la falta de proveedores (ni siquiera la falta de alcance o propagación) sino mala calidad, prácticas anticuadas y mecanismos de desempeño pobres. La mayoría de los proveedores de asistencia técnica son organizaciones de gobierno o instituciones sin fines de lucro, con una reducida participación por parte de empresas de gran escala del sector privado, las cuales dedican sus recursos (humanos y de capital) a proveer asistencia técnica a sus clientes o agricultores como un servicio incluido. Las organizaciones sin fines de lucro frecuentemente tienen un número limitado de recursos (humanos y de capital) para poder proveer un servicio de alta calidad, prácticas anticuadas, y son lentas y burocráticas en la toma de decisiones; las organizaciones con fines de lucro que proveen asistencia técnica tienen mejores recursos y ofrecen servicios a tiempo, pero utilizan esta asistencia técnica para alcanzar su agenda de ventas y ganancias, lo que puede a veces tener un efecto negativo para los que reciben esta asistencia técnica. Por ejemplo, los proveedores de insumos agrícolas que recomiendan sus productos como un remedio específico contra una plaga o enfermedad, cuando el problema pudo haber sido ser resuelto con un mejor producto o con una práctica cultural menos costosa.

EDA incluirá a las instituciones y organizaciones que proveen servicios de asistencia técnica en muchas de sus actividades de capacitación del proyecto. En adición, el proyecto seleccionará proveedores de asistencia técnica que hayan mostrado interés o con potencial para actualizar sus mecanismos de asistencia técnica. Muy probablemente, EDA trabajará con sucursales regionales en particular y no a nivel nacional, ya que las intervenciones e intereses de estas organizaciones varían de región a región. EDA, además, trabajará muy de cerca con las empresas del sector privado que utilizan agricultores independientes ó fabricantes para el desarrollo de asistencia técnica de alta calidad que será ofrecida como un servicio incluido para sus proveedores. Otros proveedores de asistencia técnica, como tiendas de insumos agrícolas, proveedores de maquinaria y otros, serán invitados a participar en los programas de capacitación del proyecto. Como resultado de las intervenciones de EDA, los actuales proveedores de asistencia técnica, enfocadas en los agricultores con operaciones de pequeña escala, deberán prestar servicios de mejor calidad.

Servicios de Insumos (Desarrollo de Enlaces entre la Empresas Pequeñas y Proveedores de Insumos e Información sobre los Servicios de Provisión de Insumos)

Posibles proveedores:	Instituciones de gobierno y no-gubernamentales, otras empresas privadas de mediana y gran escala
Mecanismo de pago:	Ninguno- proporcionado por medios informales
Usuarios finales:	Empresas de micro, pequeña, mediana y gran escala

En el área de servicios de insumos, las empresas entrevistadas indicaron la necesidad de información sobre los servicios de provisión de insumos, así como el establecimiento de enlaces entre sus negocios y los proveedores de insumos. Probablemente, existen dos razones responsables por esto:

1) Los proveedores de insumos (productos y servicios) se encuentran mayormente localizados en ciudades urbanas o secundarias, con muy poca ó ninguna presencia en áreas rurales en desarrollo (por ejemplo, a pesar de que la mayoría de los sistemas de riego son instalados en áreas rurales, los proveedores principales se encuentran en Tegucigalpa ó en San Pedro de Sula; lo mismo aplica a muchos de los proveedores de maquinarias e insumos); y

2) Las empresas rurales en desarrollo no están familiarizadas con la mayoría de las tecnologías, mucho menos con los proveedores de las mismas.

El proyecto apoyará el desarrollo de estas (SDE) por medio de varias actividades:

(1) La “promoción” de nuevas maquinarias y tecnologías a través de lotes de demostración y de capacitación en sitio.

(2) Proveyendo información a los negocios rurales donde los proveedores están; y

(3) Llevando a los proveedores de insumos a las regiones nuevas y en desarrollo para así estimularles a llevar sus servicios a más lugares. Esto puede ser posible con el establecimiento de una sucursal (si es económicamente factible) o por medio de representantes locales que puedan suplir los insumos requeridos.

OTRAS ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN Y COMUNICACIÓN DEL PROGRAMA

Público Objetivo

Otras actividades de promoción de programas y comunicación se enfocan en cuatro tipos de públicos principales: agricultores hondureños que no son clientes; compradores locales y extranjeros e inversionistas; organizaciones externas y otros programas similares de desarrollo; y el público hondureño en general, los Estados Unidos, y otros países. El enfocarse en estos grupos sirve varios propósitos dependiendo del grupo:

- **Otros Agricultores Hondureños (No-Clientes).** A pesar de que el Programa SDE se enfocará adicionalmente en este grupo por medio de la transferencia de información técnica y de mercado a agricultores que no son formalmente parte del Programa EDA como lo son los agricultores líderes ó agricultores beneficiarios, EDA utilizará otras actividades y medios de comunicación para transferir aún más información técnica y de mercado, así como promover un mayor uso de nuevas tecnologías basadas en experiencias hondureñas reales y exitosas. Otros agricultores no-clientes serán exhortados a visitar las fincas de demostración para conocer y experimentar estas tecnologías en acción, y obtener asesoría técnica de parte de los agricultores y clientes de EDA. Esta actividad es normalmente organizada por medio de los colaboradores y sus agricultores (p. ej. ONGs, suplidores de insumos, otros programas de asistencia técnica y compradores locales). Las fincas de los agricultores del programa tendrán el logo de EDA para facilitar su identificación.
- **Compradores Locales y Extranjeros e Inversionistas.** El programa EDA tendrá un impacto dramático en el volumen de las nuevas hortalizas de alto valor producidas dentro de Honduras por agricultores pequeños, así como en la productividad de productos existentes. De tal manera, nuevos puntos de venta son esenciales para asegurar el consumo de este aumento en producción, así como para expandir las oportunidades de los productos nuevos o recién introducidos. Por medio de los contactos de mercado de EDA y las actividades de promoción, un aumento de inversiones en el procesamiento de valor agregado será fomentado dentro de Honduras, así como una expansión en la adquisición de productos agrícolas hondureños y exportadores por compradores locales y extranjeros de hortalizas frescas y procesadas. Con el propósito de cumplir sus objetivos, EDA necesitará expandir y aumentar las ventas agrícolas del programa a los participantes actuales (utilizando por ejemplo, la sustitución competitiva de productos importados o añadiendo a las combinaciones de productos, extendiendo períodos de oferta, entre otros). Para implementar el programa de asistencia técnica dirigido por las tendencias del mercado, se necesitarán puntos de venta nuevos y expandidos para los productos agrícolas a lo largo de la duración del programa EDA.
- **Organizaciones Contrapartes y otros Programas de Desarrollo.** Existen muchas otras organizaciones, incluyendo organizaciones de gobierno, que están implementando programas con objetivos similares a los de EDA. Para evitar la

duplicación de esfuerzos y promover la cooperación, estas organizaciones contrapartes y programas deberán ser informadas sobre las actividades actuales y futuras de EDA. Algunas de estas organizaciones se convertirán probablemente en recipientes de asistencia técnica por parte del EDA y de capacitación bajo el programa de BDS.

- **Expansión del Público Hondureño, Internacional y de Estados Unidos.** A pesar de que no es necesariamente fundamental para el éxito del programa EDA, la población nacional en general debe mantenerse informada sobre las actividades del programa EDA ya que también contribuyen al éxito del mismo, tanto como consumidores, y por medio de ganancias contributivas, las cuales son un recurso de fondos para programas de gobierno tales como EDA. El mismo es el caso para la población de los Estados Unidos. Las mejores prácticas serán distribuidas en su mayoría por medio de comunicados de prensa e historias de éxitos.

Herramientas y Técnicas

Publicaciones Generales de Promoción del Proyecto

Los dos tipos principales de publicaciones de promoción son: el Resumen Mensual de EDA y las historias de éxitos que se publican regularmente. El Resumen Mensual de EDA provee información sobre actividades recientes y futuras del programa, así como un resumen de resultados e impacto del programa. Las historias de éxitos son artículos promocionales más detallados que destacan el impacto que ha tenido el programa para los agricultores individuales, grupos de agricultores, un subsector de hortalizas o un cultivo específico, regiones y comunidades, y/o el sector rural hondureño en su totalidad. Ambas serán publicadas en inglés e español, y estarán disponibles en copias impresas, a través de la página web (ver abajo), y para una lista de suscripciones de correo electrónico.

Estudios Públicos Semi-Anuales

Según está detallado en el contrato de Fintrac con MCA-Honduras, EDA presentará estudios públicos semi-anales a la sociedad civil del gobierno de Honduras, y a los líderes del sector privado para incluir empresas de agronegocios y suplidores sobre el estado, logros, y recomendaciones estratégicas para maximizar el impacto del programa mientras facilita la sostenibilidad. La coordinación de fechas y el formato de esta actividad se coordinarán con MCA-Honduras.

Distribución de Materiales de Información Técnica y de Mercado

Los materiales de información técnica y de mercado producidos por EDA estarán disponibles en versión impresa y en forma electrónica (CD-ROM) para las organizaciones contrapartes del sector público y privado. Como sucede con USAID-RED, estos incluirán muchas de las ONG's que trabajan en el sector rural, así como una gran variedad de agencias de gobierno y otros programas de desarrollo. Algunos de estos socios colocan estos materiales en su página web.

En adición, al igual que con el programa de USAID-RED, los materiales de información técnica y de mercadeo producidos por EDA estarán disponibles en distintos puntos de distribución estratégicos por todo Honduras ... primordialmente en tiendas de insumos y facilidades educativas (escuelas de agronegocios). En el pasado, Fintrac proporcionaba estantes de

exposición de bajo costo para las tiendas de insumos de los socios para que estos pudieran mostrar sus materiales técnicos, y nosotros posiblemente haremos lo mismo con los nuevos socios de tiendas de insumos bajo el programa EDA (ver Figura 1).

Durante los primeros seis meses de la implementación de EDA, Fintrac también evaluará la viabilidad de instalar “kioskos” electrónicos dentro de los centros de selección regionales. Estos “kioskos” proveerán a los agricultores muchas herramientas electrónicas utilizadas por técnicos de Fintrac (hojas de costos de producción, formatos de solicitudes de préstamos, herramientas para la identificación de plagas, calendarios de fertilización, etc.), así como otras herramientas técnicas y de mercado, en formato electrónico, que puedan ser imprimadas por los agricultores según lo necesiten. El personal de los centros regionales (también probablemente sean tiendas de insumos e instituciones educativas) necesitarán ser capacitados en su operación por el proyecto, y también aprenderán sobre temas de sostenibilidad a largo plazo.



Figura 1: Tienda de insumos con un estante de exposición de materiales técnicos de Fintrac para los agricultores.

Medios de Comunicación: Prensa Local, Radio, TV

Así como en otros programas implementados por Fintrac en Honduras, Fintrac le proveerá a la prensa local, radio y otros medios las historias de éxitos del programa EDA, información técnica y de mercado, y otras noticias importantes. La cobertura de los medios de comunicación sobre el proyecto servirá varios objetivos: (a) promover la reproducción o duplicación por medio de la difusión de historias de éxitos e información técnica y de mercado; y (b) destacar el impacto y el éxito del programa para MCA-Honduras y MCC-Washington.



Figura 2: Página Web Externa del Proyecto EDA (www.hondurasag.org)

Medios Electrónicos (Página Web, Listas de Correo Electrónico)

La página web del proyecto EDA (www.hondurasag.org; ver Figura 2) será el método electrónico principal para la distribución de información técnica, de mercado y promocional. Dicha página fue lanzada en agosto del 2006 y su contenido se actualiza constantemente. La página contiene ambos idiomas, inglés y español, e incluye toda la información promocional, técnica y de contacto dirigida a los usuarios hondureños. Calendarios para compradores sobre la disponibilidad de productos y otros artículos promocionales sobre cultivos específicos serán

añadidos en el último trimestre del 2006, así como una sección de “medios” que incluirá comunicados de prensa, historias de éxito, fotografías, y otras gráficas.

Todos los usuarios del Internet podrán suscribirse a la lista de correo electrónico en la página de HondurasAg que brindará comunicados regulares del boletín mensual del proyecto, así como de historias de éxito del programa. Los suscriptores a esta lista podrán pedir versiones en inglés ó en español de cada publicación. La lista de suscripción comenzó a operar en septiembre del 2006 (ver Figura 3).

Fintrac Email List - Sign UP - Microsoft Internet Explorer

Address: http://www.hondurasag.org/emaillist/add_email.asp

Sign - up | Remove | Hondurasag.org | Fintrac.com

fintrac **FINTRAC**

Mailing List Sign - Up
Subscripcion a la lista de correo

*First name / Nombre:

*Last name / Apellido:

*Professional title / Título:

*Organization / Organización:

*Country / País:

*Email address / Dirección de correo electrónico:

Please choose the documents you would like to receive by email:

Favor notar los documentos que le gustaría recibir por correo electrónico:

Monthly Bulletin (English) / Boletín Mensual (Inglés):

Monthly Bulletin (Spanish) / Boletín Mensual (Español):

Success Stories (English) / Historias de Éxito (Inglés):

Success Stories (Spanish) / Historias de Éxito (Español):

* Denotes a required field / Denota información requerida

Figura 3: Pantalla de Suscripción en la página web de EDA (www.Honduras.org) para los correos automáticos de los boletines mensuales y las historias de éxitos. Los suscriptores pueden elegir en que versión desean recibir las publicaciones, inglés o español o en ambos idiomas.

Contactos de Compradores Directos/Inversionistas

Nuevos compradores (de hortalizas frescas y procesadas) locales y extranjeros, e inversionistas (principalmente de procesadas o levemente procesadas) serán enfocados a través de 3 métodos principales:

- Información sobre oportunidades de oferta e inversiones expuestas en la página web (honduras.org), descrita anteriormente, con un enlace de correo electrónico al Gerente de Mercadeo y Logística de EDA para información adicional;
- Contactos regulares de Fintrac con su red regional y mundial de importadores y otros contactos en la industria; y
- Provisión de comunicados de prensa a publicaciones importantes de industria y comercio internacional (Fresh Produce Journal, The Packer, entre otros).

Los compradores e inversionistas interesados serán pre-evaluados por Fintrac a través de fuentes independientes (p. ej. Duns & Bradstreet, BlueBook, entre otros), con la provisión de seguimiento de apoyo según sea necesario (p. ej. planes de logística para suplidores interiores con el fin de visitar lugares de producción local y reunirse con exportadores; establecimiento de programas de producción; entre otros)

ANEXO I. MATERIALES DE CAPACITACIÓN

Tabla I-1: Metas Principales de Capacitación y Asistencia Técnica de EDA por Año (Materiales de Capacitación)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Estudios de mercado de productos específicos producidos y distribuidos	6	4	4	4	2	20
Manuales de producción, boletines y otros materiales técnicos producidos	11	12	12	12	3	50
Materiales técnicos de poscosecha y procesamiento producidos y distribuidos	4	3	4	4	-	15
Formularios de registros de fincas y otras herramientas de capacitación y materiales técnicos para destrezas empresariales producidos y distribuidos	4	4	4	4	-	16

Tabla I-2: Materiales de Capacitación en Producción Específicos para Honduras Producidos por Fintrac – Específico por Cultivo

Título	Versión Más Reciente
Manuales Técnicos	
Producción de Camote	Marzo-06
Piña - Referencia Rápida de Producción	Enero-06
Pruebas de Variedades de Orquídeas Dendrobium	Enero-06
Guía de Producción: Producción de Orquídeas Dendrobium	Diciembre-05
Patate - Referencia Rápida de Producción	Noviembre-05
Selección de Variedades de Cebolla	Noviembre-05
Producción de Tomate	Noviembre-05
Producción de Zanahoria	Noviembre-05
Manual de producción de Zucchini	Octubre-04
Producción y Mercado de Pimienta Negra	Octubre-04
Manual de Producción de Chile Jalapeño	Febrero-04
Manejo de Vivero de Cebolla	Noviembre-03
Manejo de los Racimos de Plátano	Octubre-03
Producción y Manejo de Papaya Solo	Febrero-03
Manual de Producción de Yuca Valencia	Junio-02
Manual de Producción de Lechuga	Enero-02
Prácticas Básicas en Piña	Julio-01
Guía Práctica de Manejo de Plagas y Enfermedades del Chile - MIP Nematodos	Noviembre-00
Alternaria en Lechuga	Septiembre-00
Costo de la Información de Producción	
Costos de Producción: Patate	May-06
Costos de Producción: Maíz Dulce	Octubre-05
Costos de Producción: Lechuga	Octubre-05
Costos de Producción: Camote	Octubre-05

**Tabla I-2: Materiales de Capacitación en Producción Específicos para Honduras
Producidos por Fintrac – Específico por Cultivo**

Título	Versión Más Reciente
Costos de Producción: Papa	Octubre-05
Costos de Producción: Bagaña	Octubre-05
Costos de Producción: Pepino	Octubre-05
Costos de Producción: Plátano	Octubre-05
Costos de Producción: Repollo	Octubre-05
Costos de Producción: Chile Tabasco	Octubre-05
Costos de Producción: Berenjena	Octubre-05
Costos de Producción: Brocoli	Octubre-05
Costos de Producción: Calabacita	Octubre-05
Costos de Producción: Cebolla	Octubre-05
Costos de Producción: Chile Dulce	Octubre-05
Costos de Producción: Jalapeño	Octubre-05
Costos de Producción: Fresa	Octubre-05
Costos de Producción: Zucchini	Octubre-05
Costos de Producción: Tomate	Octubre-05
Costos de Producción: Zanahoria	Octubre-05
Costos de Producción: Yuca Valencia (tradicional)	Octubre-05
Costos de Producción: Yuca Valencia (tecnificada)	Octubre-05

**Tabla I-3: Materiales de Capacitación en Producción Específicos para Honduras
Producidos por Fintrac – No Específico por Cultivo**

Título	Versión Más Reciente
El Uso del Ácido Salicílico y Fosfonatos (Fosfitos) para Activar el Sistema de Resistencia de la Planta (SAR)	Agosto-06
El Uso Agrícola de la Melaza	Mayo-06
Lista de Cotejo de Buenas Prácticas	Febrero-06
Como Fabricar una Válvula de Aire "Garrote"	Noviembre-05
Producción de Plántulas en Vivero	Noviembre-05
Pasos de Fintrac CDA para Lograr el Cultivo Ideal	Marzo-05
EUREPGAP - Alternativas de Construcción para Bodegas de Agroquímicos y Áreas de Mezcla de Plaguicidas	Mayo-04
Las Abejas en Relación a la Polinización de Cucurbitáceas	Mayo-04
Ácido Salicílico para Activar el Sistema de Resistencia Adquirida	Septiembre-03
El Uso del Trichoderma sp.	Septiembre-03
EUREPGAP - Bodegas Para Pesticidas y Fertilizantes	Junio-03
Las Buenas Prácticas Agrícolas Según el Protocolo EUREP para Frutas y Vegetales	Abril-03
Solución Arrancadora	Junio-02
Los Mircrotúneles	Octubre-01
Prácticas Básicas en Cultivos de Hortaliza en Laderas (Zonas La Esperanza y Lago de Yojoa)	Junio-01
El pH del Suelo y su Limitante en la Producción	Junio-01
Hongos y Fungicidas	Mayo-01
El Uso de Detergente para Control de Plagas y La Tinta Fluorescente Como Herramienta de Calibración	Mayo-01
Inyección de Químicos o Fertilizantes por el Sistema de Riego	Abril-01
Metodología de Muestreo	Enero-01
Construcción de un Filtro de Arena de Barril y la Secuencia Para su Retro Lavado	Enero-01

Tabla I-3: Materiales de Capacitación en Producción Específicos para Honduras Producidos por Fintrac – No Específico por Cultivo

Título	Versión Más Reciente
El Uso de Barreras en Cultivos Hortícolas	Diciembre-00
Mantenimiento del Sistema de Riego	Diciembre-00
El Manejo de Virosis en los Cultivos de Hortalizas - MIP	Noviembre-00
Tizón Tardío o Phytopthora en Solanáceas	Septiembre-00
Uso de Cebo Para Control de Plagas	Julio-00
Uso de Melaza para el Control de Nematodos	Julio-00
Manejo de los Semilleros en Bandejas	Junio-00
El Uso de Oxitetraciclina para el Control de Enfermedades Bacterianas	Junio-00
Uso de Azúcar y Vitaminas en Los Cultivos	Junio-00
Relaciones Adecuadas de Ca, Mg y K	Mayo-00
Receta Para Fabricar y Utilizar Repelente de Ajo	Mayo-00
Limite Máximo de Residuo de Plaguicidas	Agosto-06
Uso de la Bitácora de Labores y el Registro de Aplicaciones de Fertilizantes y Fitosanitarios	Mayo-06
Instalaciones Sanitarias en el Campo	Noviembre-05
Toma de Muestras de Agua Potable y Agua de Riego para Análisis de Laboratorio	Noviembre-05

Tabla I-4: Otros Materiales de Capacitación Específicos para Honduras Producidos por Fintrac (Poscosecha, Procesamiento, Mercadeo, Financiamiento, Servicios Empresariales, entre otros)

Título	Versión Más Reciente
Poscosecha	
Manejo Poscosecha de Patate	Agosto-06
Manejo Poscosecha de Zucchini	Agosto-06
Distribución de Empacadora para Okra, Sandía, Berenjena, Zucchini, Pepinillo y Camote	Mayo-06
Manejo Poscosecha de Camote "Bush Buck"	Febrero-06
Manejo Poscosecha de Plátano	Enero-06
Manejo Poscosecha de Cebolla Amarilla	Enero-06
Empacadora: Expac - Camote – Construcción Nueva, Lago Yojoa / Empacadora: Expac - Camote - Primera Fase, Lago de Yojoa	Septiembre-05
Empacadora: Línea de Empaque Móvil de Guayaba, Comayagua / Empacadora: Flujo para una Línea Móvil para Empacar Guayaba, Comayagua	Septiembre-05
Empacadora Básica de Plátano (12 m x 7m)	Junio-05
Flujograma de Empaque para Plátano Pelado (12 m x 7m)	Junio-05
Empacadora Básica de Vegetales para el Mercado Local (8 m x 8 m)	Mayo-05
Empacadora Básica de Vegetales para el Mercado Local (13 m x 8m)	Mayo-05
Clasificación y Estándares de Calidad de Berenjena Americana	Noviembre-04
Clasificación y Estándares de Calidad de CAMOTE (var. Bush Buck)	Octubre-04
Clasificación y Estándares de Calidad de Cebolla Amarilla	Octubre-04
Guía para la Calidad de Mango para Procesamiento	Agosto-04
Empacadora Básica de Vegetales para el Mercado Local (12m x 7m)	Mayo-04
Empacadora Básica de Vegetales para el Mercado Local (17m x 11m)	Mayo-04
Empacadora Básica de Vegetales para el Mercado Local (20m x 12.5m)	Mayo-04

Tabla I-4: Otros Materiales de Capacitación Específicos para Honduras Producidos por Fintrac (Poscosecha, Procesamiento, Mercadeo, Financiamiento, Servicios Empresariales, entre otros)

Título	Versión Más Reciente
Empacadora de Vegetales (con Cadena Fría)	Marzo-04
Estándares de Calidad para Pepino de Exportación	Marzo-04
Uso Adecuado del Cloro en la Desinfección Poscosecha de Frutas y Vegetales	Mayo-03
Puntos a Considerar para Minimizar la Contaminación con Patógenos Durante la Producción, Cosecha y Empaque de Frutas y Vegetales	Mayo-03
Equipo Básico para Empacadoras de Frutas y Vegetales Frescos	Mayo-03
Distribución de Empacadora de Vegetales - (21 m x 21 m) COHORSIL, Siguatepeque	Noviembre-04
Distribución de Empacadora para Zucchini (17 m x 11 m) - IAGSA / Productores de San Marcos de Colon	Noviembre-04
Distribución de Empacadora para Zucchini (41 x 25 m) – Opción 1	Junio-04
Distribución de Empacadora para Zucchini (41 x 25 m) - Opción 2	Junio-04
Empacadora Básica de Mango (12m x 7m)	Septiembre-02
Empacadora Básica de Plátano (12m x 7m)	Septiembre-02
Empacadora Básica (17m x 11m)	Septiembre-02
Diseño y Equipo para una Empacadora de Yuca Fresca de Exportación	Septiembre-02
Mercadeo	
El Mercado de Vegetales Seleccionados IQF en EE.UU.	Septiembre-05
El Mercado de Frutas Seleccionadas IQF en EE.UU.	Octubre-05
El Mercado Mundial de Semillas de Ajonjolí	Noviembre-05
El Mercado de Chayote en EE.UU.	Diciembre-05
El Mercado de Piña Fresca en EE.UU.	Enero-06
El Mercado de Chiles Frescos Picantes en EE.UU.	Mayo-06
El Mercado de Chiles Frescos en EE.UU.	Julio-06
El Mercado de Okra Fresca en EE.UU.	Julio-06
Estudio de Viabilidad: Chiles Jalapeños Procesados en Salmuera	Enero-06
Estudio de Viabilidad: Proyecto - Implementación del Cultivo de Piña MD2 y Montaje de Planta Empacadora para Exportación de Fruta Fresca Todo el Año al Mercado de Estados Unidos	Agosto-06
El Mercado de Limas Frescas en EE.UU.	Julio-02
El Mercado de Papayas Frescas en EE.UU.	Julio-02
El Mercado de Chiles Frescos Picantes en EE.UU.	Julio-02
El Mercado de Okra en EE.UU.	Abril-03
El Mercado de Berenjena en EE.UU.	Abril-03
El Mercado de Calabacita en EE.UU.	Abril-03
El Mercado de Chayote en EE.UU.	Julio-03
El Mercado Mundial de Cardamos	Julio-03
El Mercado de EE.UU. y la UE para Paprika	Julio-03
El Mercado de EE.UU. y RU para Elote Procesado	Julio-03
El Mercado de Chiles Jalapeños Procesados en EE.UU.	Julio-03
El Mercado de Chiles Secos en EE.UU.	Julio-03
El Mercado de Especies Secas en EE.UU.	Julio-03
El Mercado Mundial de Cortes Frescos de Follaje	Agosto-03

Tabla I-4: Otros Materiales de Capacitación Específicos para Honduras Producidos por Fintrac (Poscosecha, Procesamiento, Mercadeo, Financiamiento, Servicios Empresariales, entre otros)

Título	Versión Más Reciente
El Mercado Salvadoreño para Frutas y Vegetales Frescos	Marzo-04
El Mercado Costarricense para Frutas y Vegetales Frescos Selectos	Marzo-04
El Mercado de Puré de Banano en EE.UU.	Marzo-04
El Mercado de Puré de Mango en EE.UU.	Marzo-04
El Mercado de EE.UU. y UE para Jugo de Piña	Marzo-04
El Mercado de Frutas Tropicales Secas en EE.UU.	Marzo-04
El Mercado Mundial de Anthuriums	Marzo-04
El Mercado de Vegetales Encurtidos en EE.UU.	Marzo-04
El Mercado de Cortes Frescos de Orquídeas en EE.UU.	Marzo-04
El Mercado de Tomates y Chiles Dulces de Invernadero en Canadá	Mayo-04
El Mercado de Radicchio en EE.UU.	Abril-05
El Mercado de Cebollas Dulces en EE.UU.	Mayo-05
El Mercado de Especies Frescas en EE.UU.	Mayo-05
Procesamiento	
Proveedores de Servicios, Ingredientes y Materias Primas para la Industria Alimenticia en Honduras	Agosto-06
Procesamiento de Yuca Valencia Congelada	Mayo-06
Limpieza y Desinfección de Plantas Procesadoras y Empacadoras de Alimentos	Abril-06
Aspectos Generales a Considerar Durante la Limpieza e Higiene en Plantas Procesadoras y Empacadoras de Alimentos	Diciembre-05
Desinfectantes Utilizados Para La Limpieza e Higiene en Plantas Procesadoras y Empacadoras de Alimentos	Diciembre-05
Pasos a Seguir Durante la Limpieza e Higiene en Plantas Procesadoras y Empacadoras de Alimentos	Diciembre-05
Requisitos Exigidos por la FDA para Exportar Alimentos Envasados de Baja Acidez y Acidificados al Mercado de los Estados Unidos	Noviembre-04
Normas para el Control de Plagas y Roedores en Plantas Procesadoras y Empacadoras de Alimentos	Noviembre-04
Procesamiento de Jilotes en Encurtido	Mayo-04
Elaboración de Durazno en Almíbar	Mayo-04
Procedimientos para Solicitud de Licencia Ambiental Otorgada por la Secretaria de Recursos Naturales y Ambiente	Septiembre-03
Requisitos Para Registro de Marca y Patente	Agosto-02
Planta Exportadora de Frutas y Vegetales Congelados IQF	Junio-02
Requisitos para Obtener su Registro de Marca, Operación, Sanitario, y Código de Barra	Abril-02
Recursos Disponibles en el Internet para los Procesadores de Alimentos	Agosto-01
Ejemplo de un Plan HACCP	Agosto-01
Información Requerida para Etiquetar Productos Alimenticios Procesados de Exportación	Agosto-01
Posibilidades de Industrialización del Falso Fruto del Maraño	Agosto-01
Procesamiento de Mango	Agosto-01
Desarrollo de la Estructura de Costos para Productos Procesados	Agosto-01
Calidad Microbiológica en Alimentos Congelados	Abril-01

Tabla I-4: Otros Materiales de Capacitación Específicos para Honduras Producidos por Fintrac (Poscosecha, Procesamiento, Mercadeo, Financiamiento, Servicios Empresariales, entre otros)

Título	Versión Más Reciente
El Análisis de Riesgos en el Sistema HACCP	Marzo-01
La Inocuidad en Hortalizas y Frutas Frescas	Febrero-01
Los Siete Principios HACCP	Enero-01
Los Programas Establecidos en Estados Unidos para Asegurar la Inocuidad de los Alimentos Importados	Diciembre-00
Los Pasos Iniciales en la Implementación de Sistemas HACCP	Noviembre-00
Los Sistemas HACCP en el Aseguramiento de la Inocuidad de los Alimentos	Octubre-00
Programas Pre-Requisito para Establecer Sistemas HACCP	Septiembre-00
Microorganismos y Producción de Alimentos	Agosto-00
Las Buenas Prácticas de Manufactura	Julio-00
Facilidades Sanitarias en Plantas Procesadoras de Alimentos	Julio-00
Finanzas, Servicios Empresariales, Otros	
Resumen Productivo - Zona de Cantarranas	Abril-06
Resumen Productivo - Zona de Paraíso	Febrero-06
Resumen Productivo - Zona de Choluteca	Febrero-06
Resumen Productivo - Zona de Comayagua	Enero-06
Listado de Proveedores de Servicios de Flete Aéreo	Octubre-05
Listado de Compradores Locales de Chile Dulce	Octubre-04
Compradores de Cebolla	Septiembre-04
Trámites para Exportar Frutos y Vegetales Frescos y Procesados	Marzo-04
Tratamiento de las Tarimas de Madera para Exportación	Marzo-04

Tabla I-5: Materiales de Capacitación Existentes Específicos para Honduras Producidos por Fintrac - Presentaciones (Formato en Powerpoint)

Título	Versión Más Reciente
Producción: Nutrición y Fertilización en Mango	Agosto-06
Finanzas: Preparando su Solicitud de Préstamos (notas de la presentación)	Agosto-06
Finanzas: Completando el Proceso de Solicitud de Crédito (notas de presentación)	Agosto-06
Finanzas: Introducción al Sistema Financiero - Curso para Productores	Agosto-06
Finanzas: Introducción al Sistema Financiero (notas de la presentación)	Agosto-06
Viabilidad: Proyecto Green Valley Farms: Implementación Cultivo y Empacadora Pina MD2 para Exportación	Agosto-06
Procesamiento: Requerimientos del Programa de Acreditación HACCP con AIBI/GFTC	Agosto-06
Procesamiento: Introducción a Microprocesamiento	Agosto-06
EurepGAP: Programa de Control de Químicos en Plantas	Agosto-06
EurepGAP: Manejo de Plagas en Plantas Empacadoras	Agosto-06
EurepGAP: Trazabilidad y Retiro	Agosto-06
EurepGAP: El Uso de Cloro en la Agroindustria	Agosto-06
Mercadeo: Oportunidades de Producción Agrícola para el Departamento de Yoro	Agosto-06
Procesamiento: Elaboración de Jaleas, Tajadas de Plátano y Encurtidos	Agosto-06

**Tabla I-5: Materiales de Capacitación Existentes Específicos para Honduras
Producidos por Fintrac - Presentaciones (Formato en Powerpoint)**

Título	Versión Más Reciente
Procesamiento: Higiene y Sanidad Industrial en Restaurantes y Tiendas de Conveniencia	Agosto-06
Procesamiento: Higiene y Sanidad Industrial de Alimentos	Agosto-06
Finanzas: Puntuación de Crédito para las Microfinanzas: Diseño y Aplicación	Julio-06
Procesamiento: Introducción al Procesamiento de Frutas y Vegetales - Versión Expandida	Mayo-06
Procesamiento: Introducción al Procesamiento de Frutas y Vegetales	Mayo-06
Producción: Clasificación de los Hongos, Escoger Fungicidas y Epidemiología	Mayo-06
Producción: Identificación y Control de Enfermedades Bacteriales en Hortalizas	Mayo-06
Producción: Resistencia de los Hongos a los Fungicidas	Mayo-06
Producción: El Riego por Goteo - Manejo y Mantenimiento	Mayo-06
Producción: Producción de Plántulas en Bandejas	Mayo-06
Producción: Prácticas Básicas de Producción	Mayo-06
Producción: Nutrición	Mayo-06
Producción: Introducción al Manejo Integrado de Plagas	Mayo-06
Producción: El Uso Correcto de Agroquímicos	Mayo-06
Producción: Manejo Integrado de Plagas en Solanaceas	Mayo-06
Procesamiento: Las Buenas Prácticas de Manufactura y los Pre-Requisitos de HACCP	Mayo-06
Finanzas: Crédito Agrícola con Mínimo Riesgo	Mayo-06
Producción: Minerales, Jabones y Aceites en el Control de Plagas y Enfermedades	Mayo-06
Producción: El Neem como Insecticida Botánico	Mayo-06
Producción: Bioplaguicidas - Consideraciones para su Uso Correcto	Mayo-06
Producción: Control de Malezas, Manejo Integrado y Clasificación de las Malezas	Abril-06
Producción: Adjuvantes para Herbicidas	Abril-06
Producción: Técnicos de Aplicación Fitosanitarios: Conceptos Básicos	Abril-06
Producción: Como Trabajan los Herbicidas: Biología de su Aplicación	Abril-06
Producción: Insecticidas: Resistencia de los Insectos	Marzo-06
Producción: Manejo de Roedores en el Campo	Marzo-06
Producción: Insecticidas: Generalidades, Selectividad, Manejo Seguro	Marzo-06
Producción: Insecticidas: Modo de Acción	Marzo-06
Producción: Piña: Introducción, Mercado, Origen, Genética, Botánica, Condiciones Climáticas y Suelos	Marzo-06
Producción: Piña: Propagación de la Piña, Densidades de Siembra	Marzo-06
Producción: Piña: Inducción Floral en el Cultivo de la Piña	Marzo-06
Producción: Piña: Nutrición de la Piña	Marzo-06
Producción: Piña: Cosecha	Marzo-06
Producción: Plaguicidas	Febrero-06
Producción: Enfermedades de las Plantas	Febrero-06
Producción: Descontaminación: Bloqueando los Medios de Exposición	Febrero-06
Producción: Manejo Integrado de Plagas	Febrero-06
Producción: Los Plaguicidas y el Medio Ambiente	Febrero-06
Producción: Plaguicidas: Técnicas de Capacitación	Febrero-06

**Tabla I-5: Materiales de Capacitación Existentes Específicos para Honduras
Producidos por Fintrac - Presentaciones (Formato en Powerpoint)**

Título	Versión Más Reciente
Producción: Toxicidad de los Plaguicidas	Febrero-06
Lácteos: Calidad de Leche	Diciembre-05
Lácteos: Buenas Prácticas de Ordeño (BPO)	Diciembre-05
Producción: El Uso Correcto de Agroquímicos	Noviembre-05
Producción: Practicas Básicas de Producción	Octubre-05
Producción: El Uso de Bio-Plaguicidas	Octubre-05
Poscosecha: Manejo Básico de Poscosecha de Productos Frescos para el Mercado Local	Septiembre-05
Poscosecha: Introducción a los sistemas de manejo poscosecha de productos frescos	Septiembre-05
Producción: Proyecto - Chile Jalapeño, Certificado en Buenas Prácticas Agrícolas	Septiembre-05
Producción: Proyecto - Mango Certificado en Buenas Prácticas Agrícolas	Septiembre-05
Producción: Programa de Buenas Prácticas Agrícolas - Inducción para Técnicos	Septiembre-05
Producción: Producción de Plántulas en Bandejas	Agosto-05
Empacadoras – Mercado Local Hortifruti con BPMs	Junio-05
El Cloro y su Química Aplicada a la Agroindustria	Junio-05
Análisis y Recomendaciones de BPM en la Planta Empacadora Hortifruti, Tegucigalpa	Junio-05
Manejo Básico de Poscosecha de Productos Frescos para el Mercado Local	Mayo-05
Certificación de Buenas Prácticas Agrícolas	Mayo-05
Resumen de los Sistemas de Producción de Camote	Mayo-05
Programas de Cebolla y Camote	Mayo-05
Resumen de los Sistemas de Producción de Cebolla	Mayo-05
Evaluación de Variedades de Cebolla en Comayagua y La Esperanza, en Doce Fechas de Siembra	Mayo-05
Evaluación de Variedades de Pepino para Exportación al Mercado de Invierno de EE.UU.	Mayo-05
Identificación de Virus Presentes en los Cultivos de Cucurbitáceas y Solanáceas en el Valle de Comayagua	Mayo-05
Reunión de Exportadores de Pepino - Temporada 2004-2005	Mayo-05
Resumen PCCMCA CDA	Mayo-05
Oportunidades para los Productos Hortícolas en EE.UU. y Europa	Abril-05
Taller de Homogenización de Medidas Sanitarias	Abril-05
Oportunidades para los Productos Hortícolas en EE.UU. y Europa	Abril-05
Manejo Poscosecha de Cebolla	Marzo-05
Manejo Poscosecha de Camote	Marzo-05
Retos para Competir en la Producción Dirigida por el Mercado	Marzo-05
Comercio Internacional y Desarrollo de la Economía Rural	Febrero-05
Entrenamiento en Buenas Prácticas de Manufactura (BPM's) - Módulo #1	Enero-05
Uso y Manejo Correcto de Productos para la Protección De Cultivos (Plaguicidas)	Agosto-04
Estándares de Grado de Pepino para Exportación	Julio-04
Reunión de Exportadores de Pepino - Temporada 2004-2005	Julio-04
Proyecto Piña	Julio-04
Prevención de Daño Mecánico en las Empacadoras de Pepino	Julio-04
Resumen de Inspecciones de Calidad de Pepino	Julio-04

**Tabla I-5: Materiales de Capacitación Existentes Específicos para Honduras
Producidos por Fintrac - Presentaciones (Formato en Powerpoint)**

Título	Versión Más Reciente
Implementación EurepGAP Con Productores Independientes En Honduras	Junio-04
Producción Tecnificada de Plátano	Mayo-04
Oportunidades de Mercado de Plátano de Producción Tecnificada	Mayo-04
Aspectos Básicos del Cultivo de la Piña (Plagas, Enfermedades y Daños)	Mayo-04
Presentación para "USAID Economic Growth Agriculture and Trade (EGAT)"	Abril-04
Taller de Jengibre Organizado por FHIA	Marzo-04
Producción de Vegetales Escalonados de Altura Bajo Contrato en Intibucá para Suplir a Empresa Procesadora / Exportadora de Frutas y Vegetales Congelados	Marzo-04
Colegio de Profesionales de Ciencias Agrícolas de Honduras	Marzo-04
FHIA Reporte Anual	Marzo-04
Introducción al programa EUREPGAP	Enero-04
Programa de Producción y Comercialización de Papaya Solo	Marzo-03
Plátano: Alternativas de Procesamiento	Marzo-03
Mapa de Sabores/Competencia	Marzo-03
Minimizando la Contaminación con Patógenos Durante la Cosecha y Empaque de Frutas y Vegetales	Febrero-03
Introducción al programa EUREPGAP	Enero-03
Estudio de Viabilidad Detallado de IQF	Enero-03
Resumen del Estudio de Viabilidad de IQF	Enero-03