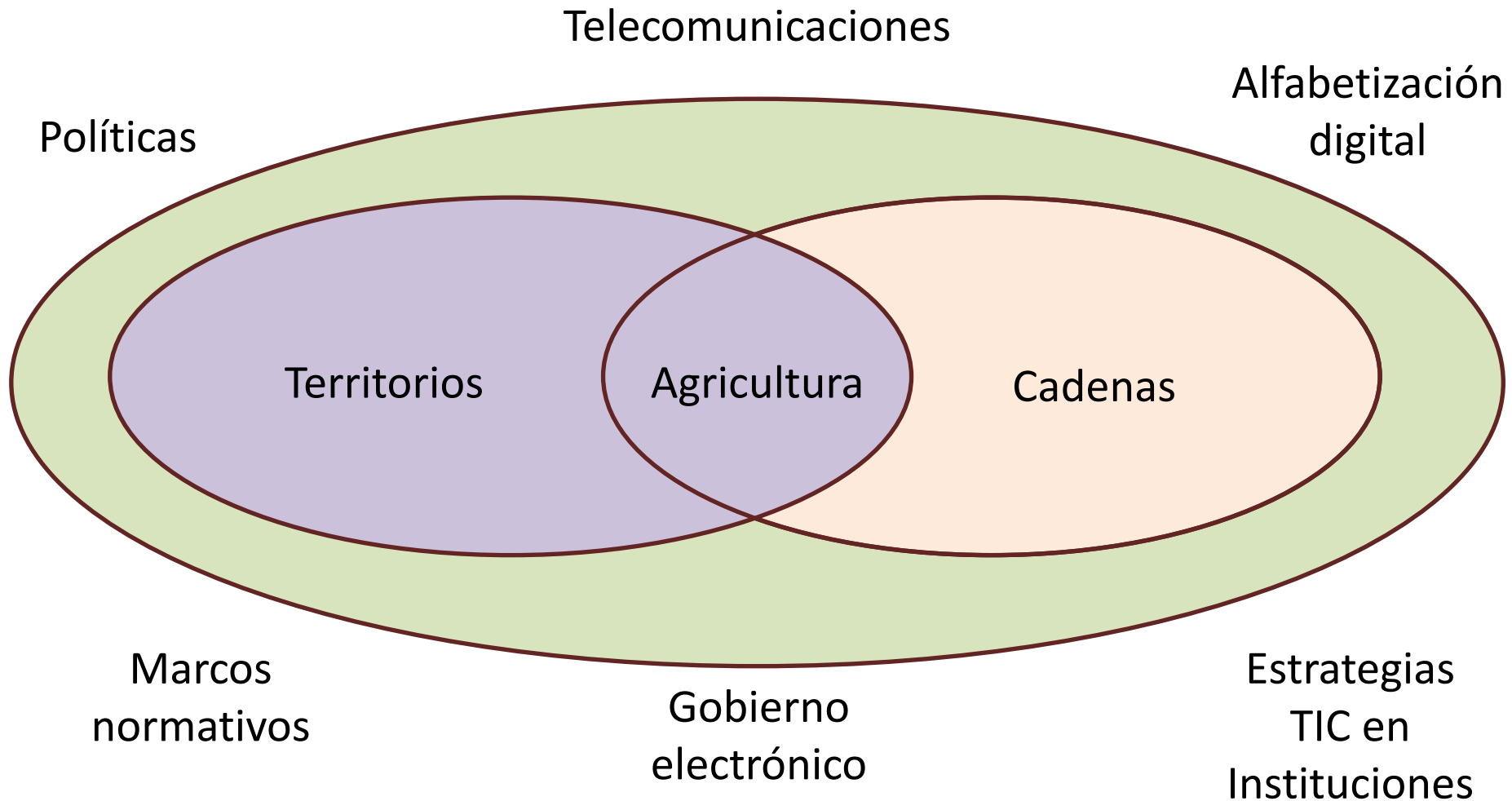




LAS TIC COMO INSTRUMENTO PARA EL DESARROLLO RURAL EN CENTROAMÉRICA EN EL MARCO DE LA ECADERT

Cuellos de botella de los territorios y potenciales soluciones TIC



Paso 1. Identificación de causas de principales cuellos de botella de las cadenas

	INSUMOS	PRODUCCIÓN	PROCESAMIENTO	COMERCIALIZACIÓN	INSTITUCIONAL
¿Cuáles son los principales cuellos de botella que limitan la competitividad?		- <i>Reducción de rendimiento por plagas y enfermedades</i>			
¿A que se deben los cuellos de botella (causas)?		- <i>Desconocimiento de manejo del cultivo</i>			
¿Cuáles el papel que pueden jugar las TIC para solventarlas?		- <i>Rescate de buenas práctica</i> - <i>Uso de telefonía para extensión</i> - <i>Envío de MSN de alertas tempranas</i>			

Paso 2. Categorías de cuellos de botella de cadenas y limitaciones institucionales

CADENAS ESLABONES



Insumos

Altos costos de los insumos

Desconocimiento de
mercado internacional

Producción

Alto impacto de plagas y
enfermedades

No hay asistencia
técnica

Procesamiento

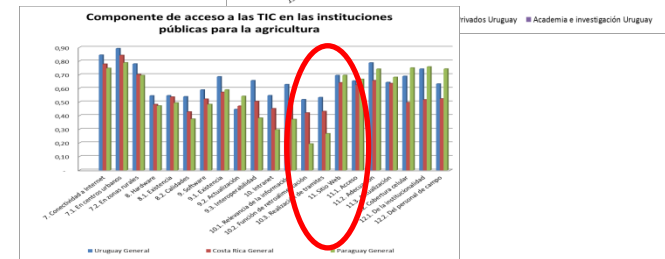
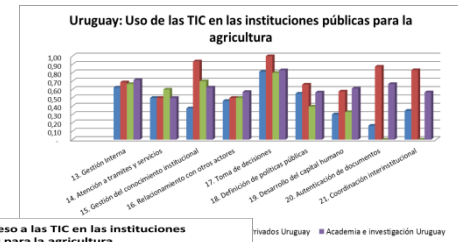
SAIA

Comercialización

Desconocimiento de
precios de venta

No hay plataformas de
comercialización

Paso 3. Identificación de potenciales soluciones TIC a cuellos de botella



Paso 4. Sistematización cuellos de botella de las cadenas y potenciales soluciones TIC

POTENCIALES TIC PARA REDUCIR EL IMPACTO DE PLAGAS Y ENFERMEDADES			
	SMS alertas tempranas	Comunidades virtuales	Radios Virtuales para capacitación
Descripción			
Beneficios potenciales			
Requerimientos mínimos			
Limitaciones para su implementación en el territorio			

Paso 5. Cuellos de botella de las instituciones y potenciales soluciones TIC

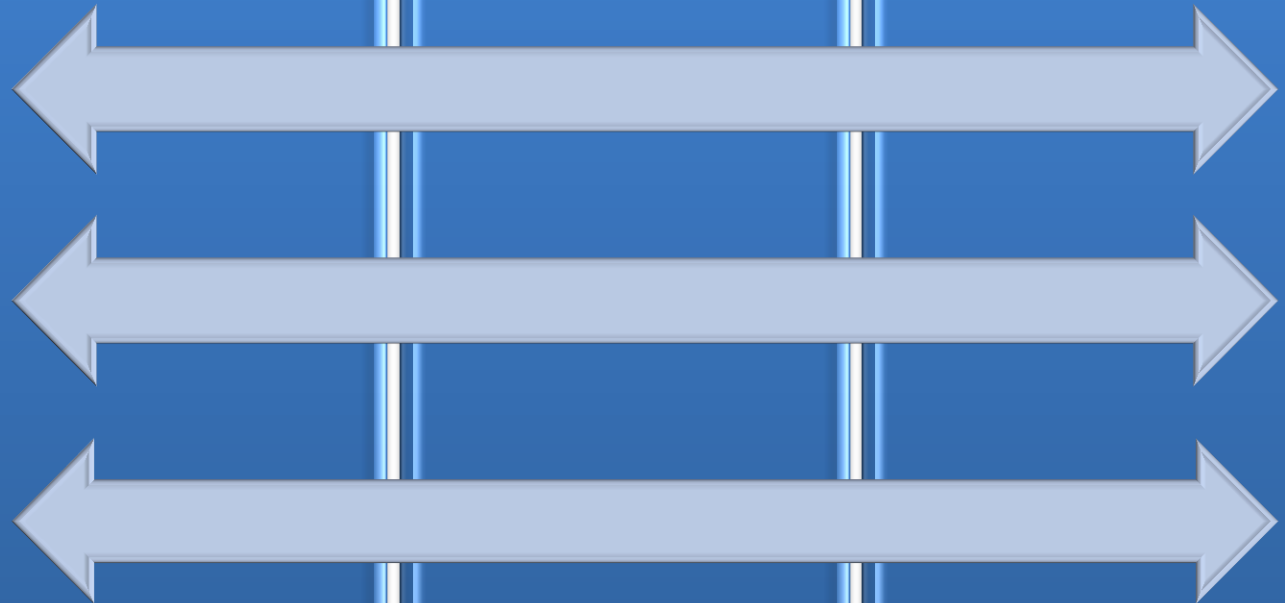
ESLABONES
LIMITANTES

Políticas /
Estrategias

Acceso a TIC

Uso de TIC

Otros



Limitantes de las cadenas agropecuarias de Barahona

La identificación de las limitantes



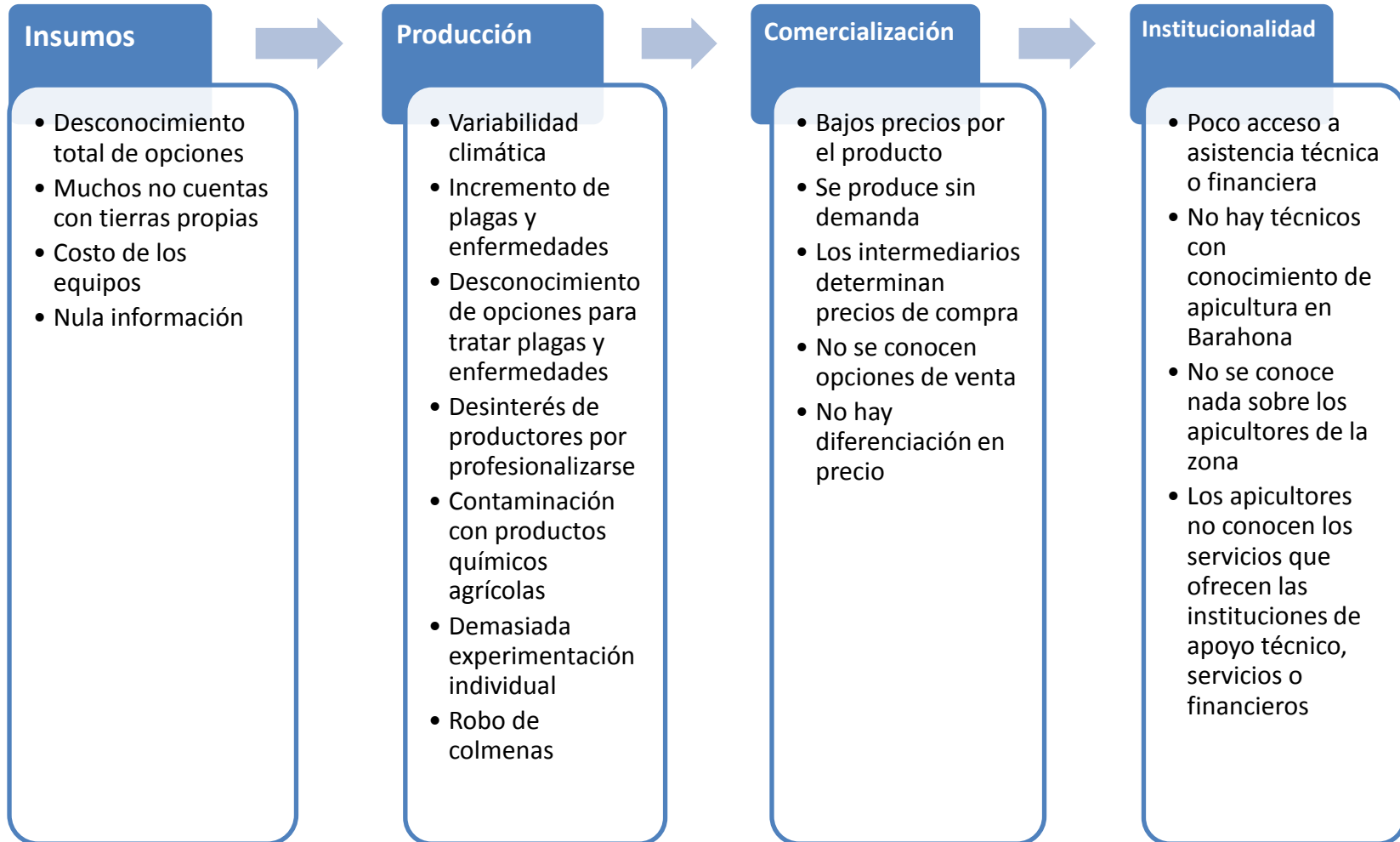
Paso 1. Identificación de causas de principales cuellos de botella de las cadenas

	INSUMOS	PRODUCCIÓN	PROCESAMIENTO	COMERCIALIZACIÓN	INSTITUCIONAL
¿Cuáles son los principales cuellos de botella que limitan la competitividad?		- Reducción de rendimiento por plagas y enfermedades			
¿A que se deben los cuellos de botella (causas)?		- Desconocimiento de manejo del cultivo			
¿Cuáles el papel que pueden jugar las TIC para solventarlas?		- Rescate de buenas práctica - Uso de telefonía para extensión - Envío de MSN de alertas tempranas			



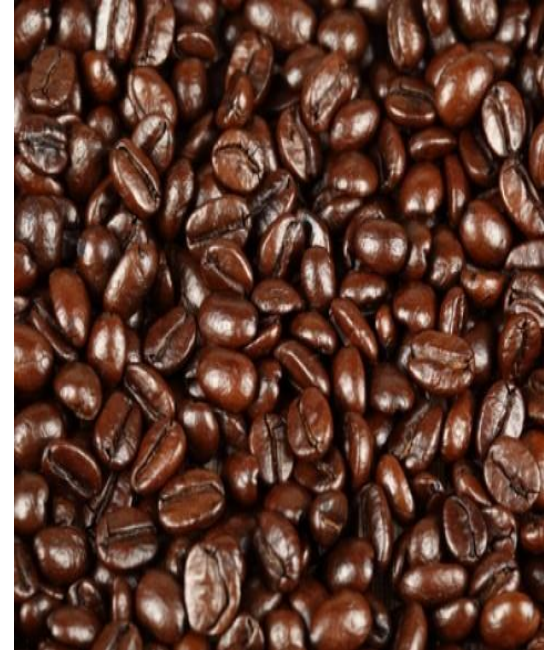
CADENA APÍCOLA

Principales cuellos de botella



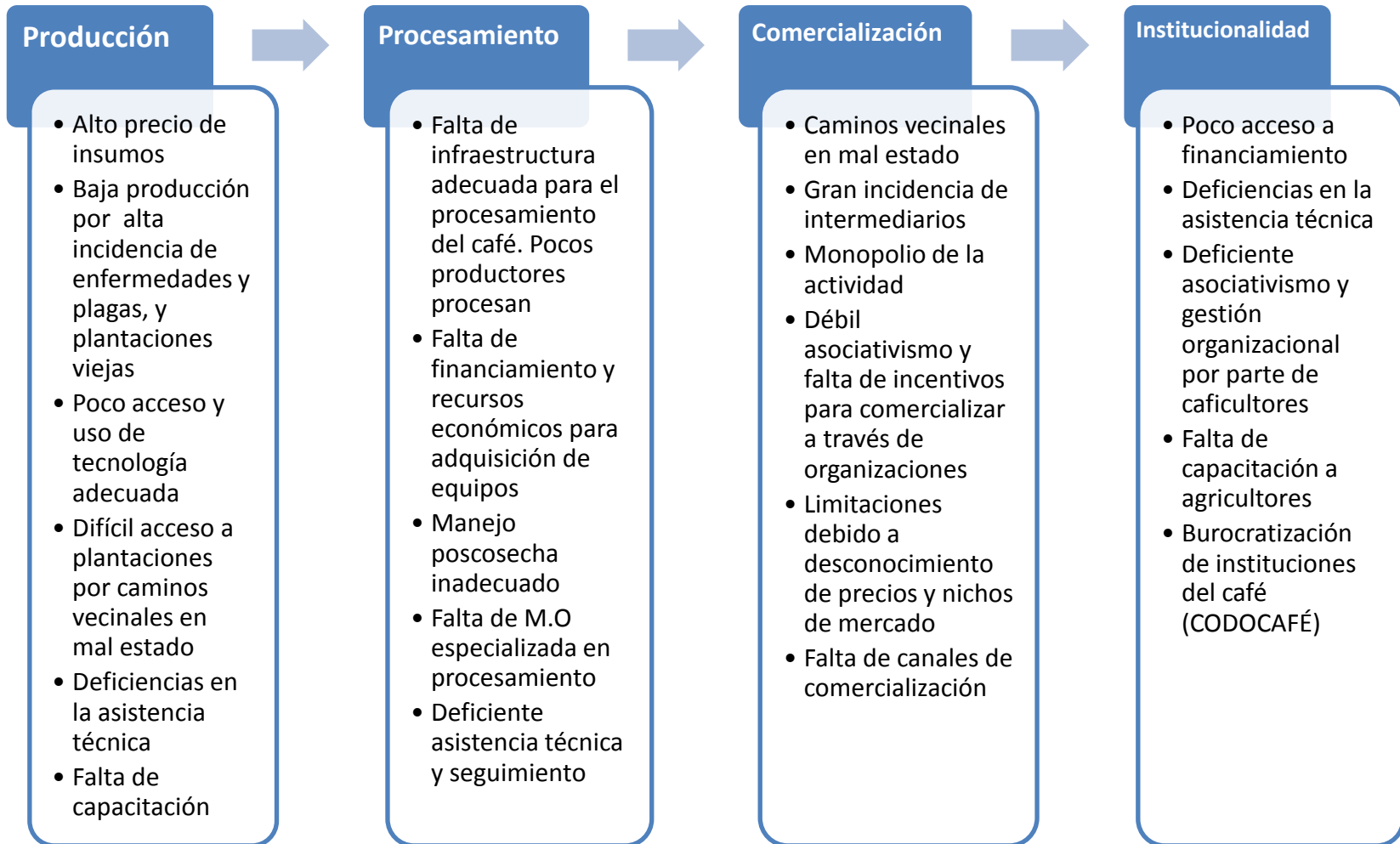
Causas de cuellos de botella





CADENA DEL CAFÉ

Principales cuellos de botella



Causas de cuellos de botella





CADENA DE MUSÁCEAS

Principales cuellos de botella

Insumos

- Alto costo de insumos
- Mal manejo agroquímicos
- Venta de insumos caducados
- Falta innovación sobre nuevos insumos

Producción

- Incidencia de plagas y enfermedades
- Falta de equipos adecuados para la producción
- Deficiencias en el manejo de plantaciones
- Mal estado de caminos vecinales
- Resistencia de productores a nuevas tecnologías
- Afectación por fenómenos naturales
- Falta de planificación producción
- Falta de variedades resistentes

Postcosecha

- Deficiencias en el manejo postcosecha

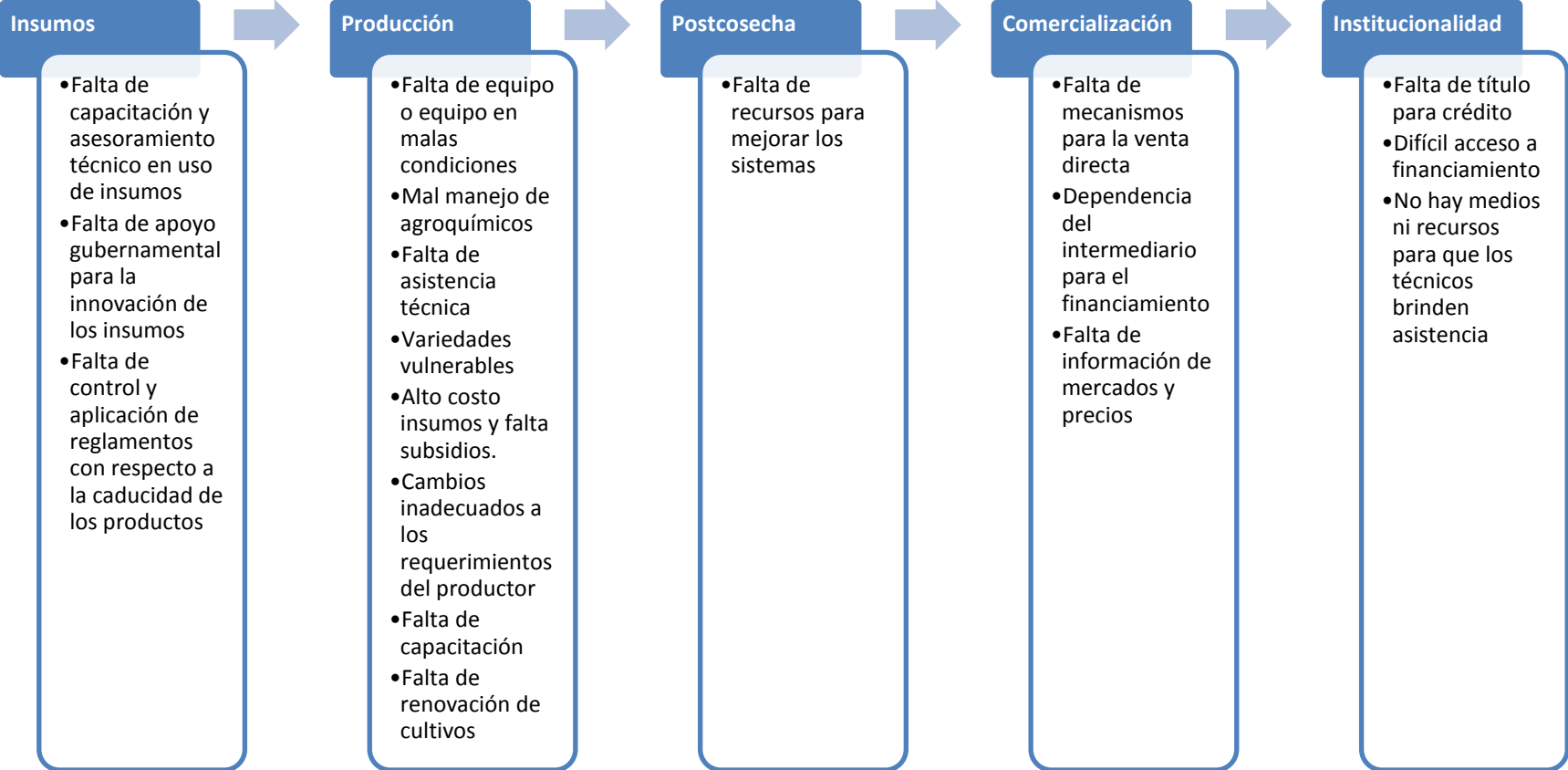
Comercialización

- Monopolio en la producción
- Cadena larga
- Bajo asociativismo y débil gestión organizacional
- Gran incidencia intermediarios
- Falta de información de mercado
- Inestabilidad de precios
- Informalidad en ventas

Institucionalidad

- Problemas con titulación de tierras
- Difícil acceso a crédito Estatal y privado
- No se recibe a tiempo la información sobre requisitos y fechas para solicitar seguro
- Falta de servicios de extensión y asistencia técnica
- Falta de servicios de investigación y tecnologías, apropiadas a Barahona

Causas de cuellos de botella



TIC con potenciales impactos en las cadenas agropecuarias de Barahona

POTENCIALES TIC PARA REDUCIR EL IMPACTO DE PLAGAS Y ENFERMEDADES

	Descripción	Beneficios potenciales	Requerimientos mínimos
Alertas tempranas	Uso de información fenológica, meteorológica y de mercados para generar plataformas y mensajes de alerta para los agentes de la cadena	Alertas sobre existencia de riesgos o probabilidad de ocurrencia de fenómenos que impacten Recomendaciones para prevenir o disminuir pérdidas	Registro de: <ul style="list-style-type: none"> - Productores - Información fenológica - Clima - Mercado Institución responsable de manejo y actualización de plataforma Cobertura de telecomunicaciones Acceso y uso adecuado de TIC por parte de productores



Introduction to WeFarm
Engage the user in the problem
and illustrate their role in WeFarm

Productor y Productora Nacional:

Por medio de su teléfono celular usted podrá solicitar los precios de frutas y hortalizas con

Agromensajes

1 Digite el nombre del producto del cual desea conocer el precio de CENADA y Ferias del Agricultor

2 Envíe el mensaje a AGRO (2476)



Por ejemplo, si desea recibir el precio del tomate, digite "Tomate" en su celular.



Disponible las 24 horas

- Cebolla
- Chile
- Naranja
- Papa
- Papaya
- Piña
- Plátano
- Repollo
- Tomate
- Vainica
- Yuca
- Zanahoria

Para ver la lista completa de productos visite las siguientes direcciones:
www.cnp.go.cr www.pima.go.cr



International
Trade
Centre



POTENCIALES TIC PARA REDUCIR EL IMPACTO DE PLAGAS Y ENFERMEDADES

	Descripción	Beneficios potenciales	Requerimientos mínimos
Plataformas virtuales para la extensión agrícola	<p>Plataformas tecnológicas para gestionar los servicios de extensión agrícola de las instituciones para la agricultura (desde capacitación hasta lanzamiento de productos o servicios)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Investigación • Agronómica • Comercialización 	<p>Permite dar a conocer productos y servicios ofrecidos por la institución (que actualmente se desconocen)</p> <p>Hace llegar el conocimiento a territorios donde el extensionista no puede llegar</p> <p>Los contenidos pueden ser revisados en cualquier momento y lugar</p> <p>Reducen los costos de la extensión</p> <p>Aumenta el uso de los productos y servicios de la institución</p>	<p>Institución responsable de manejo y actualización de plataforma</p> <p>Participación activa de extensionistas de las instituciones</p> <p>Acceso a plataformas para SMS y videos de fácil uso</p> <p>Cobertura de telecomunicaciones</p> <p>Acceso y uso adecuado de TIC por parte de productores</p>



AccessAgriculture



FREEDOM ★ FONE
IT'S FOR YOU

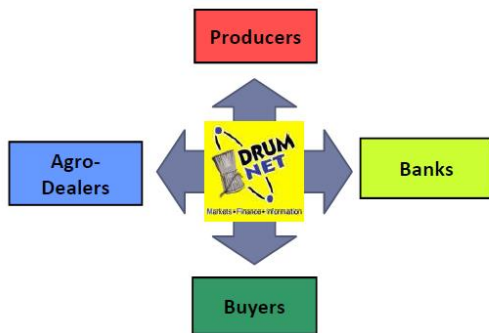


FARM RADIO
INTERNATIONAL



POTENCIALES TIC PARA REDUCIR EL IMPACTO DE PLAGAS Y ENFERMEDADES

	Descripción	Beneficios potenciales	Requerimientos mínimos
Comunidades virtuales para el conocimiento	<p>Plataformas tecnológicas para rescatar y transmitir las buenas prácticas y casos de éxito en el uso de insumos, manejo de cultivos o comercialización.</p> <p>Es abierto y puede tener participación de cualquier agente de la cadena</p>	<p>Permite rescatar el conocimiento de productores o asociaciones</p> <p>Permite transmitir rápidamente el conocimiento a lo largo de toda la cadena</p> <p>Es de acceso y uso libre, permitiendo la iteración entre todos los actores</p>	<p>Institución responsable de manejo y actualización de plataforma</p> <p>Participación activa de miembros en las comunidades</p> <p>Acceso a plataformas para SMS y videos de fácil uso</p> <p>Cobertura de telecomunicaciones</p> <p>Acceso y uso adecuado de TIC por parte de productores</p>



Websites

Every group, business or individual on Esoko can automatically build a profile that markets their goods and services to a national, regional or global audience. They can even use our MobileWeb utility to SMS time-sensitive information like offers to buy or sell directly onto their webpages and the Esoko platform. Businesses can use the Esoko marketplace to advertise goods and services. Associations can offer personalized websites to their larger traders as a way of generating additional revenues to cover SMS fees to producers.

Global Marketing



Our unique mobileWeb allows anyone to update their web profile on Esoko from their mobile phone. You can also post pictures of your goods & services and build a ranking/reputation based on past activities and user comments.



Businesses, groups & associations can all create powerful web portals on Esoko to market their goods and services to a global audience. Every member listed can upgrade to get their own web profile. You can even have your personalized domain name and get a formal email address.



Direct Marketing



You can search on thousands of profiles to send out marketing or extension services at a fraction of the cost it would be to call or visit.



Simple forms allow you to focus your publish messages to preferred contacts, groups you belong to, or special geographic zones.



Procurement messages can be sent on behalf of large exporters.



Extension messages can be sent on behalf of producer associations.

www.esoko.com

SMS Publish

You can use Esoko's mobile service to send out thousands of messages to your customers, suppliers and members at a fraction of the cost to call or visit them. Messages can include procurement, extension, legislative, weather, disease alerts and more. With a database of profiles in the agricultural sector, international distribution companies can target and advertise to previously inaccessible groups, reaching even the most remote smallholders.



Commercial advertising from equipment or input suppliers can provide revenue streams to the project.

