







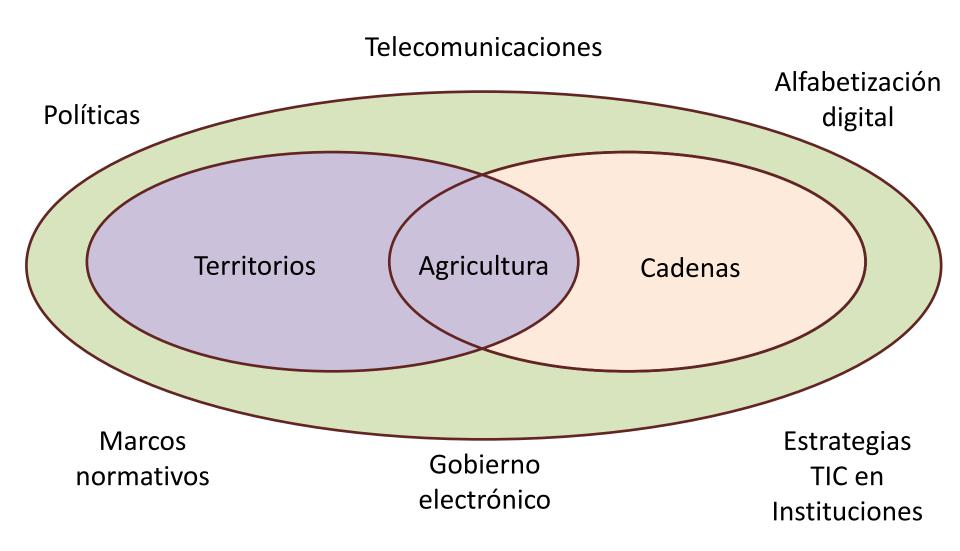






LAS TIC COMO INSTRUMENTO PARA EL DESARROLLO RURAL EN CENTROAMÉRICA EN EL MARCO DE LA ECADERT

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?		- 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			

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

CADENAS ESLABONES



Insumos

Producción

Procesamiento

Comercialización

Altos costos de los insumos

Alto impacto de plagas y

enfermedades

SAIA

Desconocimiento de precios de venta

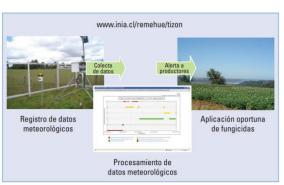
No hay asistencia técnica

Desconocimiento de

mercado internacional

No hay plataformas de comercialización

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









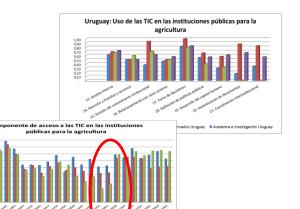












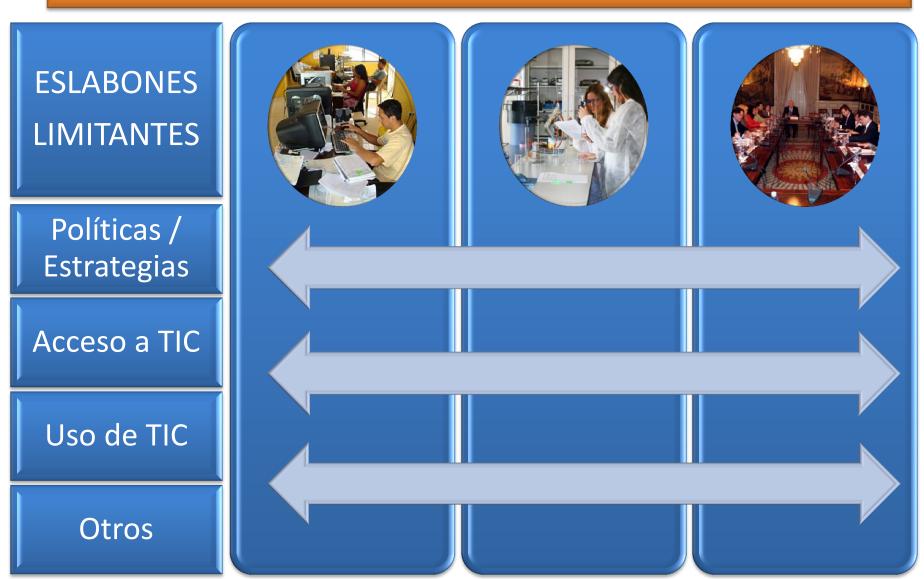




Paso 4. Sistematización cuellos de botella de las cadenas y potenciales soluciones TIC

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



Limitantes de las cadenas agroproductivas 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

Insumos

- Desconocimiento total de opciones
- Muchos no cuentas con tierras propias
- Costo de los equipos
- Nula información

Producción

- Variabilidad climática
- Incremento de plagas y enfermedades
- Desconocimiento de opciones para tratar plagas y enfermedades
- Desinterés de productores por profesionalizarse
- Contaminación con productos químicos agrícolas
- Demasiada experimentación individual
- Robo de colmenas

Comercialización

- Bajos precios por el producto
- Se produce sin demanda
- Los intermediarios determinan precios de compra
- No se conocen opciones de venta
- No hay diferenciación en precio

- Poco acceso a asistencia técnica o financiera
- No hay técnicos con conocimiento de apicultura en Barahona
- No se conoce nada sobre los apicultores de la zona
- Los apicultores no conocen los servicios que ofrecen las instituciones de apoyo técnico, servicios o financieros

Causas de cuellos de botella

Insumos

- •Tenencia de la tierra
- Escasa presencia de casas comerciales
- Escasa presencia de técnicos e instituciones
- Compras individuales no asociativas

Producción

- Falta de organización y asociatividad
- No hay acompañamiento técnico
- Apicultura es actividad complementaria
- Productor utiliza conocimiento empírico
- Desconocimiento de opciones técnicas y apoyos
- Inexistencia de canales para trasmitir conocimiento
- Deforestación

Comercialización

- Falta de organización y asociatividad
- Desconocimiento de canales de comercialización
- Poca empresariedad de la actividad
- No hay valor agregado a la producción
- Inexistencia de mercado local
- Dependencia a intermediarios externos

- No hay técnicos destacados en la zona
- Inexistencia de diagnóstico de la actividad
- Inexistencia de inventarios de apoyos y servicios
- Poca comunicación entre instituciones y productores







CADENA DEL CAFÉ

Principales cuellos de botella

Producción

- Alto precio de insumos
- Baja producción por alta incidencia de enfermedades y plagas, y plantaciones viejas
- Poco acceso y uso de tecnología adecuada
- Difícil acceso a plantaciones por caminos vecinales en mal estado
- Deficiencias en la asistencia técnica
- Falta de capacitación

Procesamiento

- Falta de infraestructura adecuada para el procesamiento del café. Pocos productores procesan
- Falta de financiamiento y recursos económicos para adquisición de equipos
- Manejo poscosecha inadecuado
- Falta de M.O especializada en procesamiento
- Deficiente asistencia técnica y seguimiento

Comercialización

- Caminos vecinales en mal estado
- Gran incidencia de intermediarios
- Monopolio de la actividad
- Débil asociativismo y falta de incentivos para comercializar a través de organizaciones
- Limitaciones debido a desconocimiento de precios y nichos de mercado
- Falta de canales de comercialización

- Poco acceso a financiamiento
- Deficiencias en la asistencia técnica
- Deficiente asociativismo y gestión organizacional por parte de caficultores
- Falta de capacitación a agricultores
- Burocratización de instituciones del café (CODOCAFÉ)

Causas de cuellos de botella

Producción

- Deficiente plan de renovación de cafetales por parte del Estado
- Falta de tecnología adecuada a costo accesible para los productores
- Deficiente apoyo técnico por parte de instituciones encargadas del sector
- Falta de un plan sostenido de apoyo a la producción
- No hay difusión de BPA y MIR
- Falta de recursos económicos y de acceso a crédito para mejorar la producción

Procesamiento

- No hay infraestructura adecuada para procesar café de calidad
- No hay financiamiento ni inversión por parte del Estado, en el sector cafetalero
- Hace falta capacitación a en manejo poscosecha
- Hace falta difusión de conocimientos y BPA

Comercialización

- Falta de organización de los caficultores, no tienen incidencia en las estrategias y programas del Estado, en la fijación de precios, etc.
- Monopolio de la producción
- Regularización de precios en el mercado local
- Falta de conocimiento sobre precios y canales de comercialización

- Exceso de trámites burocráticos y requisitos para acceder a servicios y crédito
- No hay políticas crediticias para el sector
- No hay política para desarrollo de sector cafetalero
- Hace falta verdadera política de extensión
- Centralización y burocratización de instituciones del sector cafetalero





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

- 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

Insumos

- Falta de capacitación y asesoramiento técnico en uso de insumos
- Falta de apoyo gubernamental para la innovación de los insumos
- Falta de control y aplicación de reglamentos con respecto a la caducidad de los productos

Producción

- Falta de equipo o equipo en malas condiciones
- Mal manejo de agroquímicos
- •Falta de asistencia técnica
- Variedades vulnerables
- •Alto costo insumos y falta subsidios.
- Cambios inadecuados a los requerimientos del productor
- •Falta de capacitación
- •Falta de renovación de cultivos

Postcosecha

•Falta de recursos para mejorar los sistemas

Comercialización

- Falta de mecanismos para la venta directa
- •Dependencia del intermediario para el financiamiento
- •Falta de información de mercados y precios

- •Falta de título para crédito
- Difícil acceso a financiamiento
- No hay medios ni recursos para que los técnicos brinden asistencia

TIC con potenciales impactos en las cadenas agroproductivas 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: - 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	

Productor y Productora Nacional:

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

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



Disponible las 24 horas

- Cebolla
- Chile
- Naranja O Papa
- Papaya
- O 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







Por ejemplo, si

desea recibir el

omate, digite

'omate" en su celular.













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











POTENCIALES TIC PARA REDUCIR EL IMPACTO DE PLAGAS Y ENFERMEDADES			
	Descripción	Beneficios potenciales	Requerimientos mínimos
Plataformas virtuales para la extensión agrícola	Plataformas tecnológicas para gestionar los servicios de extensión agrícola de las instituciones para la agricultura (desde capacitación hasta lanzamiento de	Permite dar a conocer productos y servicios ofrecidos por la institución (que actualmente se desconocen) Hace llegar el conocimiento a territorios donde el extensionista no puede llegar	Institución responsable de manejo y actualización de plataforma Participación activa de extensionistas de las instituciones
	productos o servicios)InvestigaciónAgronómicaComercialización	Los contenidos pueden ser revisados en cualquier momento y lugar Reducen los costos de la extensión Aumenta el uso de los productos y	Acceso a plataformas para SMS y videos de fácil uso Cobertura de telecomunicaciones Acceso y uso adecuado de
		servicios de la institución	TIC por parte de productores













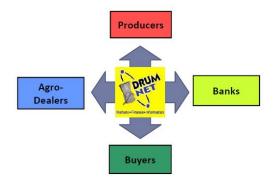




POTENCIALES TIC PARA REDUCIR EL IMPACTO DE PLAGAS Y ENFERMEDADES			
	Descripción	Beneficios potenciales	Requerimientos mínimos
Comunidades virtuales para el conocimiento	Plataformas tecnológicas para rescatar y trasmitir las buenas prácticas y casos de éxito en el uso de insumos, manejo de cultivos o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









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 Mobile2Web 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 mobile.2web allows anyone to uprace unon web profile on Esiko 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 Easto to marker their goods and sentices to a global audience. Every member listed can upgrade to get their own web profile. Tou can even have your personalized domain name and get a formal ernall address

Direct Marketing



would be to call or visit





www.esoko.com

Extension messages can be sent on behalf of





SMS Publish

You can use Esoko's mobile service to send

suppliers and members at a fraction of the

out thousands of messages to your customers,

cost to call or visit them. Messages can include

procurement, extension, legislative, weather,

profiles in the agricultural sector, international

disease alerts and more. With a database of

distribution companies can target and

advertise to previously inaccessible groups,

reaching even the most remote smallholder

