

7 Módulo



Manual

de acceso a mercados dinámicos
para pequeños y medianos
agronegocios rurales





7 **Módulo** ¿Cómo asegurar el éxito de mi agronegocio?

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), 2022



Módulo 7: ¿Cómo asegurar el éxito de mi agronegocio?

por IICA se encuentra publicado bajo

Licencia Creative Commons Reconocimiento-Compartir

igual 3.0 IGO (CC-BY-SA 3.0 IGO)

(<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/igo/>)

Creado a partir de la obra en www.iica.int

El Instituto promueve el uso justo de este documento. Se solicita que sea citado apropiadamente cuando corresponda.

Esta publicación también está disponible en formato electrónico (PDF) en el sitio web institucional en <http://www.iica.int>.

Coordinación editorial: María Elena Sevilla Hernández

Corrección de estilo: María Elena Sevilla Hernández

Colección: Manual de acceso a Mercados Dinámicos para Pequeños y Medianos Agronegocios Rurales.

Santiago Vélez León.

Módulo 7: ¿Cómo asegurar el éxito de mi agronegocio?

- Tegucigalpa, Honduras.: IICA, 2022. 21 p ; 21 x 16 cm.

ISBN: 978-92-9273-019-2

1. acceso al mercado 2. Explotaciones agrarias
3. Técnicas de mercadeo 4. Mercados dinámicos
5. Agronegocios rurales I. IICA II. Título

AGRIS

DEWEY

E70

338.6

Las ideas, las formas de expresión y los planteamientos de este documento son propios del autor (o autores), por lo que no necesariamente representan la opinión del IICA ni juicio alguno de su parte sobre las situaciones o condiciones planteadas.

Tegucigalpa, Honduras

2022



Tabla de Contenido

Presentación	1
Manual	2
Módulo 7:	
¿Cómo asegurar el éxito de mi agronegocio?	5
7.1	
¿Qué debo tomar en consideración a la hora de firmar un contrato?	5
7.2	
¿Cómo asegurar la calidad de mi producto y la satisfacción del cliente?	11

PRESENTACIÓN

«Las oportunidades no pasan, las creas». Chris Grosser ¹

La Secretaría de Agricultura y Ganadería SAG con el apoyo de la Representación del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura en Honduras entrega a emprendedores, técnicos y profesionales que trabajan en favor del desarrollo de los productores rurales y sus organizaciones el Manual de acceso a mercados dinámicos para pequeños y medianos agronegocios rurales.

Este manual está constituido por siete módulos y se considera una herramienta práctica, sencilla, amigable para el emprendedor interesado en crear una estrategia de negocios efectiva que le permita acceder, competir o posicionar sus productos o servicios en mercados potenciales.

La metodología implementada en el documento se basa en una serie de preguntas que el emprendedor responde de manera particular o con el apoyo de sus socios o familiares.

¹ Miembro de la Society of Fellows del Culinary Institute of America, ganador de múltiples premios en Arizona y sudeste de Estados Unidos, ha preparado platillos para expresidentes de Estados Unidos como Gerald Ford, Ronald Reagan and George Bush.



Por ejemplo, el primer módulo inicia con una valoración de la situación inicial del agronegocio, el segundo módulo invita a interrogarse acerca de la manera de como comenzar, posteriormente, el tercer módulo ayuda a realizar un análisis del mercado y el cliente. A partir del cuarto módulo el emprendedor construye la idea de negocio, sus requerimientos en cuanto a recursos humanos, materiales y financieros. El quinto módulo nos guía hacia la organización del agronegocio, el sexto módulo nos ayudara a saber cuánto dinero necesitamos para que el agronegocio funcione correctamente y para concluir en el módulo siete con la definición de su estrategia.

Esperamos que este documento sea de utilidad práctica como guía orientadora para crear o fortalecer esas iniciativas emprendedoras y a su vez que permita contar con más información funcional para presentar ideas de proyectos a ser financiados. funcional para presentar ideas de proyectos a ser financiados.

Dra. Laura Suazo,

Secretaria de Estado en los Despachos de Agricultura y Ganadería

Dr. Santiago Vélez León,

Representante del IICA en Honduras

Manual de acceso a mercados dinámicos para pequeños y medianos **agronegocios rurales**

A quién va dirigido

A mujeres emprendedoras, productoras, técnicos y profesionales que trabajan en favor del desarrollo de los productores rurales y sus organizaciones.

Acerca del manual

Se ha estructurado en siete módulos que se pueden abordar de manera independiente, según la etapa de desarrollo en que se encuentre el agronegocio.

Una buena parte de los módulos la constituye un formulario, pero, cabe advertir que ningún formulario cubre toda la información posible. Por eso se pide que cada agroempresaria los responda por cuenta propia o con la ayuda de un facilitador, y que, de ser necesario, busquen información adicional.

Objetivos del manual

Ofrecer una herramienta práctica, que le permita, a cualquier persona, generar una estrategia de negocios inteligente, y en definitiva, incursionar con éxito en el mercado. ayudar a las micro y medianas empresarias rurales a encontrar nuevas oportunidades de trabajo, fortalecer el desarrollo rural y mejorar el bienestar socioeconómico de los pobladores rurales, para que puedan proteger los recursos naturales, conservarlos y aprovecharlos de forma sostenible.

¿Para qué sirve?

Este manual está diseñado para que, a lo largo del desarrollo de los siete módulos o desde el módulo que usted desee iniciar, usted sea capaz de identificar:

- 1 ¿En que etapa está mi agronegocio?
- 2 ¿Cómo empiezo mi negocio?
- 3 ¿Cómo, dónde y a quién vendo mi producto?
- 4 ¿Cómo voy a producir y en cuanto vendo mi producto?
- 5 ¿Cómo está organizado mi agronegocio?
- 6 ¿Cuánto dinero necesito para que mi negocio funcione?
- 7 ¿Cómo asegurar el éxito de mi agronegocio?

7 Módulo ¿Cómo asegurar el éxito de mi agronegocio?

PARA EMPEZAR

La intención de este módulo es darle algunas pautas que le ayudarán a asegurar el éxito de su negocio. La venta por contrato, el seguimiento a la calidad de su producto o servicio, y la satisfacción del cliente son algunos de los elementos que habrá que tener en cuenta.



Por favor responda las preguntas que se le plantean de la forma más completa y verdadera posible. Puede ser que no todas las preguntas apliquen a su agronegocio; si alguna no corresponde, déjela en blanco y pase a la siguiente.

7.1 ¿Qué debo tomar en consideración a la hora de firmar un contrato?

Preguntas	Respuestas
1. ¿Conozco cuáles son las ventajas de firmar un contrato de distribución o de venta del producto?	Sí
	No
¿Cuáles son las ventajas?	
2. ¿Conozco cuáles son las desventajas de firmar un contrato de distribución o venta del producto?	Sí
	No
¿Cuáles son las desventajas?	

Preguntas	Respuestas
3. ¿Estoy al tanto de las responsabilidades que asumo al firmar un contrato?	Sí
	No
¿Cuáles son las principales responsabilidades al firmar un contrato?	
4. ¿Estoy al tanto de las responsabilidades que asume la otra parte con el contrato?	Sí
	No
¿Cuáles son las principales responsabilidades que asume la otra parte en un contrato?	
5. ¿Sé qué pasa en caso de que alguna de las partes no cumpla con el contrato?	Sí
	No
¿Qué pasa?	
6. ¿Sé por cuánto tiempo es el contrato?	Sí
	No
¿Por cuánto tiempo?	
7. ¿Sé si el precio que se estableció en el contrato es un precio fijo para todo el período?	Sí
	No
8. ¿Estoy seguro de que puedo cumplir con los pedidos y con los periodos de entrega establecidos en el contrato?	Sí
	No

SUGERENCIAS

Firmar un contrato es una acción ventajosa porque le da la certeza de que va a vender su producto, pero también tiene que estar seguro de que va a poder cumplir con los compromisos que adquiere.

A la vez, usted también tiene que asegurarse de que la otra parte va a cumplir con las obligaciones adquiridas.

Para aprender más sobre este tema, le recomendamos reunirse con un abogado. Así podrá verificar la parte legal y cerciorarse de que va a cerrar un trato justo.

HERRAMIENTAS

Por favor, lea el siguiente ejemplo de contrato y piense qué aspectos podría mejorar en su caso específico.

CONTRATO POR PRODUCTO O SERVICIO DETERMINADO

El señor (anote el nombre del cliente), cédula de identidad número, con domicilio en, que para efectos de este contrato se denomina CLIENTE y el señor (anote el nombre del empresario)....., cédula de identidad número, que para efectos de este contrato se denomina EMPRESARIO, ambos con domicilio en, convenimos en celebrar el presente Contrato por cantidad de producto o servicio determinado, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA: Naturaleza del producto contratado: "El Empresario" se compromete a realizar, para lo cual deberá: • •

SEGUNDA: Término: "El Empresario" se compromete a iniciar con la producción o venta el..... y a concluirla completamente y a satisfacción a más tardar el.....

TERCERA: Precio del producto o servicio: El Cliente pagará a "El Empresario" por la compra de su producto o servicio la suma total de L. (Monto en letras), contra entrega de productos.

CUARTA: "El Empresario" se compromete a entregar..... cantidad de producto, con..... estándares de calidad, en..... tiempo de entrega.

QUINTA: Cualquier diferencia que surja entre las partes durante la ejecución de la obra será solucionada de común acuerdo.

SEXTA: "El Empresario" también manifiesta que conoce en todos sus alcances el contenido del presente Contrato por Producto, así como los alcances de su Oferta de Servicios; y que se encuentra capacitado para realizarla. En igual forma manifiesta de que por la naturaleza del Contrato, no constituye relación laboral alguna y por lo tanto, expresamente libera a "El Cliente" de cualquier responsabilidad por la ejecución del producto y del pago de las cargas sociales las cuales asumirá por sí.

SÉTIMA: "El Contratista" reconoce como su responsabilidad personal contar con una adecuada cobertura de seguros. El Cliente no se hará responsable si, en el caso de una eventualidad, "El Empresario" no cuenta con dicha cobertura.

En fe de lo anterior, las partes firmamos de acuerdo en XXXXX, XXXXX, Honduras, el.....

El Empresario
Cédula.....

El Cliente
Cédula.....



Escriba aquí los puntos que usted considera importante incluir en su contrato

COMPROBACIÓN DE RESULTADOS

Preguntas	Respuestas
1. ¿Estoy asegurando la compra de mi producto?	Sí
	No
2. ¿Tengo algún plan de emergencia en caso de que no pueda cumplir con algún punto del contrato?	Sí
	No
¿Cuál es mi plan de emergencia?	
3. ¿Tengo algún plan de emergencia en caso de que la otra parte rompa el contrato?	Sí
	No
¿Cuál es mi plan de emergencia?	
4. ¿Consulté con algún abogado o productor con experiencia sobre qué puntos tratar en el contrato?	Sí
	No

El objetivo de este punto (7.1) era que usted tomara conciencia de las implicaciones que tiene firmar un contrato y de los factores que hay que considerar para que usted se asegure la compra de su producto. Le recomendamos consultar a un abogado, para que pueda redactar un contrato que cumpla con sus intereses y sus expectativas.

Como resultado final de esta sección, usted deberá haber redactado un contrato con todos los aspectos anteriormente mencionados.

7.2 ¿Cómo asegurar la calidad de mi producto y la satisfacción del cliente?

Preguntas	Respuestas
1. ¿Me he informado de cuáles productos o servicios hay en demanda que nadie más ofrezca?	Sí
	No
¿Cuáles son?	
2. ¿Sé cuáles productos o servicios ofrece la competencia que yo pueda mejorar?	Sí
	No
¿Cuáles son?	
3. ¿Creo que voy a poder mantener constante la calidad que ofrezco?	Sí
	No
¿Cómo lo voy a hacer?	
4. ¿Sé en qué parte del proceso puedo mejorar el producto o servicio?	Sí
	No
¿En qué parte?	

SUGERENCIAS

Antes de comenzar un proceso de mejoramiento de calidad de producto o servicio, usted debe tener la motivación y el entusiasmo necesarios (ver módulo 2).

La empresa debe determinar cuáles son los niveles de calidad que puede alcanzar y perseguir esta meta: la calidad no se obtiene por sí sola.

La calidad de una empresa comprende dos aspectos: la planificación y realización del proceso de producción, y la detección temprana de las posibles amenazas, a fin de evitar males mayores.

Por esa razón, es importante revisar y controlar los resultados, para mejorar el sistema de calidad, si es del caso, y aumentar su eficacia.

Recuerde que debe ajustarse a las necesidades que vayan surgiendo, tanto de parte de los clientes como de la empresa.

Tal vez usted se pregunte que para qué me voy a molestar con esto, si va a ser un gasto de energía y recursos. Le sorprenderá saber que al mejorar la calidad se pueden reducir los costos, porque va a haber menos rechazos, menos reclamos, se pueden eliminar procesos innecesarios, etc. Además, mejorará la impresión que el cliente tiene de la empresa y aumentará su nivel de satisfacción.

En todo caso, el mercado ya está avanzando en esa dirección, y el cliente cada día conoce más y es más exigente. Esto nos obliga a mejorar continuamente nuestro producto o servicio, para seguir siendo competitivos.

En esta sección le recomendamos que encueste a sus clientes o consumidores finales para comprobar su satisfacción y si es del caso mejorar el servicio. Cuando haya recopilado la información, analícela y señale qué procesos podría mejorar, dentro de sus capacidades.

HERRAMIENTAS

Seguidamente le presentamos algunas preguntas generales que le podría hacer a su cliente o consumidor final. Este es sólo un ejemplo. Lo ideal es que usted redacte una encuesta que se ajuste a sus necesidades.

Es importante que le diga al cliente lo siguiente: "Por favor responda las siguientes preguntas en base a una escala del 1 al 10, donde 10 es la puntuación máxima y 1 la puntuación mínima. Le pedimos que sea sincero, ya que su evaluación nos ayudará a mejorar el producto o servicio que le ofrecemos".

Preguntas	Respuestas
1. ¿Está satisfecho con el producto o servicio?	
2. ¿Está satisfecho con el plazo de entrega?	
3. ¿Está complacido con el trato al cliente que le dan nuestros empleados?	
4. ¿Está complacido con la asistencia o los servicios que ofrecemos después de la venta?	
5. ¿Qué mejoras podríamos hacerle a nuestro producto o servicio para que usted tenga una mayor satisfacción?	

Ahora, escriba los aspectos que considere importantes para su encuesta y consúltelos con las otras personas que participan en su empresa. Asegúrese de que las preguntas sean claras y concisas, que correspondan a puntos clave sobre la calidad de su producto o servicio, y que contribuyan a mejorar el servicio al cliente.

COMPROBACIÓN DE RESULTADOS

Preguntas	Respuestas
1. ¿Redacté una encuesta de forma clara y precisa para los clientes o consumidores finales?	Sí
	No

COMPROBACIÓN DE RESULTADOS

Preguntas	Respuestas
2. ¿Analice cuáles servicios puedo brindar que nadie más ofrezca?	Sí
	No
3. ¿Analice cuáles servicios que ofrece la competencia puedo mejorar?	Sí
	No
4. ¿Investigué cuáles procesos puedo mejorar tanto en la producción como en la satisfacción del cliente?	Sí
	No
5. ¿Recopilé la información obtenida en las encuestas e investigué qué aspectos puedo mejorar?	Sí
	No

El objetivo de este módulo fue destacar la importancia de darle seguimiento al desempeño de su empresa. La firma de contratos y la elaboración de encuestas son algunos de los elementos que le ayudarán a mantener o a mejorar la calidad de su producto o servicio, y por tanto, a conseguir la satisfacción del cliente.

La información que le dimos sobre contratos es apenas una pincelada de lo que estos deberían de contener. Cada contrato es diferente y depende de los intereses y las posibilidades de cada empresa. También, le ofrecimos algunos ejemplos de las preguntas que puede hacer para comprobar la satisfacción del cliente, pero esto también depende de cada empresa.

No olvide que lo más importante es el deseo que tenga usted de hacer las cosas bien, de competir con altura y de luchar por ganarse un lugar en el mercado.

“Da tu primer paso con fe, no es necesario que veas toda la escalera completa, sólo da tu primer paso.” Martin Luther King Jr.

