

# 1 Módulo



# Manual

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





# **1** Módulo ¿Cómo saber en que etapa esta mi agronegocio?



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



Módulo 1: ¿Cómo saber en qué etapa esta 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](http://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](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 1: ¿Cómo saber en que etapa esta mi agronegocio?-

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

ISBN: 978-92-9273-012-3

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

AGRIS

DEWEY

E70

338.543

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	3
Módulo 1: ¿Cómo saber en que etapa está mi agronegocio?	6
Sección 1 Sobre las ideas de negocio	6
Sección 2 Sobre el producto/ servicio que quiere vender	8
Sección 3 Sobre la diferenciación y la comercialización	10
Sección 4 Sobre la Estructura Organi- zativadel Negocio	12
Sección 5 Sobre la administración del negocio	14
Sección 6 Para tener éxito en el negocio	16





# PRESENTACIÓN

«Las oportunidades no pasan, las creas». Chris Grosser <sup>1</sup>

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.

---

<sup>1</sup> 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?

# 1 Módulo ¿Cómo saber en que etapa está mi agronegocio?

## Resultados esperados

hacer un diagnóstico de la situación y así conocer en qué etapa de desarrollo se encuentra su empresa.



se dará cuenta de cuál módulo le interesa consultar para continuar avanzando en su negocio o mejorarlo

## INSTRUCCIONES

Encierre con un círculo la respuesta SI o NO en la cual usted cree que se encuentra la iniciativa de su agronegocio y también complete la información que se le solicita.

Sección 1. sobre las ideas de negocio	
Preguntas	Respuestas
¿Tiene una o varias ideas generales acerca del negocio que quiere emprender?	Sí, varias
	Sí, una
	No
¿En caso de que tenga varias ideas, sabe cómo escoger la mejor?	Sí
	No
¿Tiene una idea aproximada de cómo es o cómo sería el ambiente de negocios del proyecto que usted considera que tiene más posibilidades de salir adelante?	Sí
	No
¿Sabe quiénes podrían ser sus clientes?	Sí
	No
¿Sabe quiénes podrían ser sus competidores?	Sí
	No
¿Sabe cómo vender el producto o servicio?	Sí
	No

Sección 1. sobre las ideas de negocio	
Preguntas	Respuestas
¿Lo podría vender usted directamente?	Sí
	No
¿Va a necesitar intermediarios?	Sí
	No
De ser así, ¿conoce alguno?	Sí
	No
De la idea con más posibilidades de concretarse, ¿sabe en cuánto se vende actualmente el producto?	Sí
	No
De la idea con más posibilidades de concretarse, ¿sabe cuáles son o cuáles serían las fortalezas?	Sí
	No
De la idea con más posibilidades de concretarse, ¿sabe cuáles son o cuáles serían las debilidades?	Sí
	No

Si respondió que Sí a todas las preguntas, continúe con la <b>Sección 2</b> de este módulo.	Si respondió que No a alguna pregunta, por favor pase al <b>Módulo 2</b>
<b>Sección 2, Módulo 1</b> 	<b>Módulo 2</b> <b>¿Cómo empiezo mi agronegocio?</b> 

## Sección 2. Sobre el producto/ servicio que quiere vender

Preguntas	Respuestas
¿Tiene una idea de negocios más o menos formada? Describala con todos los detalles.	
¿Conoce a la competencia?	Sí
	No
¿Conoce a la clientela de la competencia?	
¿Cuáles son las fortalezas de la competencia? Por ejemplo, ¿qué la hace diferente?	
¿Conoce los puntos débiles de la competencia?	Sí
	No
¿Cuáles son esos puntos débiles? Por ejemplo, ¿algún cliente se ha quejado del producto o servicio?	
Con respecto a su idea, ¿sabe cómo va a comercializar o a vender su producto o servicio?	Sí
	No
¿Lo va a vender directamente o por medio de intermediarios?	Venta directa
	Intermediario



## Sección 2. Sobre el producto/ servicio que quiere vender

Preguntas	Respuestas
¿Por qué se decidió a venderlo de esa manera?	
¿Tiene una idea aproximada de cuánto va a ganar con el negocio que le gustaría emprender?	Sí
	No
¿Sabe cuánto podría ganar por mes?	
¿Sabe a quién le podría vender el producto o servicio?	Sí
	No
¿A quién?	
¿Sabe dónde podría venderlo?	Sí
	No
¿Dónde?	

Si respondió que Sí a todas las preguntas, continúe con la **Sección 3** de este módulo.

Si respondió que No a alguna pregunta, por favor pase al **Módulo 3**

**Sección 3, Módulo 1**




Módulo 3  
**¿Cómo vendo mi producto, donde y a quién?**

### Sección 3. Sobre la diferenciación y la comercialización

Preguntas	Respuestas
En cuanto al producto o servicio que va a vender, ¿sabe cuál va a ser exactamente su mercado meta?	Sí
	No
Si la respuesta es sí, explique.	
¿Conoce algún método para diferenciar su producto o servicio del resto?	Sí
	No
Si la respuesta es sí, explique.	
¿Ya sabe que características va a tener su producto? Por ejemplo, ¿ya escogió las etiquetas y los envases?	Sí
	No
Si la respuesta es sí, describa esas características.	
¿Con base en qué criterios escogió esas características?	

Sección 3. Sobre la diferenciación y la comercialización	
Preguntas	Respuestas
¿Sabe cómo va a hacer para distribuir y colocar su producto o servicio en el mercado que ha seleccionado?	Sí
	No
Si la respuesta es sí, describa la forma en que lo va a hacer.	
¿Conoce los diferentes medios que puede utilizar para promocionar su producto o servicio?	Sí
	No
Si la respuesta es sí, descríbalos y explique cuál es el más conveniente.	

Si respondió que Sí a todas las preguntas, continúe con la <b>Sección 4</b> de este módulo.	Si respondió que No a alguna pregunta, por favor pase al <b>Módulo 4</b>
<b>Sección 4, Módulo 1</b> 	<b>Módulo 4</b> <b>¿Cómo voy a producir y en cuánto puedo vender mi producto o servicio?</b>

## Sección 4. Sobre la Estructura Organizativa del Negocio

Preguntas	Respuestas
¿Tiene una idea clara de cómo va a organizar su agronegocio?	Sí
	No
¿En qué consiste su agronegocio? Por favor de una descripción detallada.	
¿Cómo va a ser el proceso de producción o de generación de servicios?	
¿Cuánto tiempo va a durar cada fase?	
¿Qué herramientas y qué equipo va a necesitar?	
¿Ya les asignó las funciones a las personas que trabajan o van a trabajar con usted?	Sí
	No
Por favor, señale los cargos y las tareas (es decir, quién hace qué)	

#### Sección 4. Sobre la Estructura Organizativa del Negocio

Preguntas	Respuestas
¿Sabe lo que es una cadena de valor?	Sí
	No
¿Sabe analizar una cadena de valor?	Sí
	No
¿Trabaja usted bajo algún marco legal?	Sí
	No

Si respondió que Sí a todas las preguntas, continúe con la **Sección 5** de este módulo.

Si respondió que No a alguna pregunta, por favor pase al **Módulo 5**

**Sección 5, Módulo 1**



Módulo 5  
**¿Cómo está organizado mi agronegocio?**

## Sección 5. Sobre la administración del negocio

Preguntas	Respuestas
¿Sabe cuánto dinero necesita para comenzar a operar y seguir operando su negocio? (para la inversión inicial y para que pueda seguir trabajando)	Sí
	No
¿Cuánto dinero necesita para iniciar su negocio?	
¿Tiene idea de cuáles serán los costos de producción?	Sí
	No
¿Tiene idea de cuánto será el dinero que gaste en los costos de producción al mes?	
¿Tiene idea de cuáles serán los costos de administración?	Sí
	No
¿Tiene idea de cuánto dinero gastará al mes?	
¿Tiene idea de cuáles serán los costos de venta de su producto?	Sí
	No
¿Sabe cuánto dinero gastará al mes?	
Si necesita financiamiento, ¿sabe qué organizaciones lo pueden financiar?	Sí
	No
¿Cuáles son las principales organizaciones a las que podría acudir?	



## Sección 5. Sobre la administración del negocio

Preguntas	Respuestas
¿Sabe cómo llevar un registro de costos?	Sí
	No
¿Sabe cómo llevar un registro de costos?	
¿Sabe cómo calcular cuánto necesita para empezar su negocio?	Sí
	No
Sí la respuesta es sí, por favor describa cómo hizo el cálculo.	
¿Sabe qué es el flujo de caja?	Sí
	No
Sabe calcular un flujo de caja, si su respuesta es positiva por favor explique.	Sí
	No

Si respondió que Sí a todas las preguntas, continúe con la **Sección 6** de este módulo.

Si respondió que No a alguna pregunta, por favor pase al **Módulo 6**

**Sección 6, Módulo 1**



Módulo 6

**¿Cuánto dinero necesito para que mi agronegocio funcione correctamente?**

## Sección 6. Para tener éxito en el negocio

Preguntas	Respuestas
¿Ha pensado en vender su producto o servicio mediante un contrato?	Sí
	No
Si ha pensado en vender por medio de un contrato, ¿sabe qué información es necesaria que contenga?	Sí
	No
Si la respuesta es sí, descríbalos.	
¿Sabe cómo asegurar la calidad de su producto o servicio?	Sí
	No
Si la respuesta es sí, describa cómo.	
¿Sabe cómo asegurar la satisfacción del cliente?	Sí
	No
Si la respuesta es sí, describa cómo.	

Si respondió que Sí a todas las preguntas,

***Felicidades***  
es usted una  
agroempresaria exitosa

Si respondió que No a alguna pregunta, por favor pase al **Módulo 7**

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

