

*“2017, Año del Centenario de la Promulgación de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos”*

Monterrey, Nuevo León a 13 de noviembre del 2017

## **SAGARPA IMPULSA A AGROEMPREENDEDORES DE NUEVO LEÓN A TRAVÉS DE TALLER DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA**

El Ing. Fermín Montes Cavazos, delegado de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), inauguró el “Agroemprendedores, Taller de Emprendimiento y Negociación Efectiva Nuevo León”.

Al evento asistieron autoridades de CENACEC, INCA Rural y SEDAGRO, entre otras. Los talleres tienen como iniciativa dotar a los Agroemprendedores de herramientas prácticas y de fácil manejo, las cuales están orientadas al desarrollo de sus capacidades efectivas que les permitan mejorar sus prácticas productivas, organizacionales, administrativas y comerciales de sus unidades de producción a fin de acceder a mercados con mayores ventajas competitivas y redunde en márgenes de ganancia más altos dentro de su actividad.



Se desarrollarán 20 talleres a lo largo de la República, parte del trabajo es convocar a los agroemprendedores, que se realicen un autodiagnóstico, capacitarlos, adherirlos a la red y subir información a la plataforma, conectarlos entre ellos y dar continuidad a sus proyectos, entre otras actividades.

La capacitación se realizará en 21 sedes con 2000 beneficiarios, en Hidalgo, Chiapas, Estado de México; CDMX y Morelos; Querétaro y Guanajuato; Jalisco y Nayarit; Colima; San Luis Potosí y Aguascalientes; Campeche y Tabasco; Michoacán; Yucatán y Quintana Roo; Puebla, Veracruz y Tlaxcala; Guerrero; Durango y Sinaloa; Oaxaca, Baja California Sur, Baja California, Chihuahua, Sonora, y Veracruz.

Los expertos realizan las siguientes observaciones, con base en ello atienden los diversos perfiles: En el Pequeño productor estratos E1, E2 y E3 se observa que su actividad de autoconsumo y posibles excedentes que comercializa localmente a intermediarios, tienen nulo uso de tecnología productiva, no utilizan información de mercado, y la relación de mercado es mínima.

En el productor de transición (Estratos E1, E2 y E3) se reflejan actividades con bajos márgenes de ganancia, bajas escalas de producción, costos altos, acceso a mercado muy restringido, uso mínimo de tecnología, bajo acceso de información de mercado, solo produce y vende regionalmente a intermediarios, bajo un valor agregado, Asistencia técnica esporádica y subsidiada.



Mientras que los productores tecnificados se dirigen a las actividades netamente comerciales, alto valor agregado, acceso a clientes y mercados competitivos, escalas altas de ventas, márgenes de rentabilidad aceptables, uso tecnológico alto, tiene acceso a información de mercado, productiva, climática, etc. Asistencia técnica de calidad y pagada por ellos mismos.

En las pequeñas y medianas empresas rurales se observa una baja escala productiva, escasa liquidez para su funcionamiento, uso mínimo de tecnología, y de información de mercado, producción de temporada, número de empleados mínimo, son organizaciones de productores y con poca influencia en la región.

En el perfil de extensionistas, se atiende a técnicos de diferentes ramas del conocimiento, con experiencia y que atienden las unidades productivas por medio de los programas de apoyo gubernamentales, algunos no usan la información de mercados actualizado, trabajan de manera individual y con problemas logísticos para realizar sus servicios.

