

El negocio \$emillero

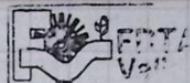


,8/OF32n



**OFICINA REGIONAL DE SEMILLAS
CHUQUISACA
2003**

AMIGO AGRICULTOR:



Hoy te presentamos la cartilla "El Negocio Semillero" con una serie de recomendaciones, acciones y actividades que se deben realizar en el trabajo que dedicamos a la producción de semilla de calidad con el objetivo de tener buenas ganancias para todos los agricultores.

Un buen negocio semillero significa, entre otras cosas, preocupación por una eficiente organización interna, una adecuada planificación de las actividades, la búsqueda de mejorar permanentemente la oferta y una preocupación constante para satisfacer a nuestros clientes o usuarios de semilla de buena calidad.

Toda persona o grupo de personas dedicadas a la producción de semillas de calidad, por el hecho de manejar tecnología, capital y producir el insumo más importante para la agricultura, se constituye en un empresario semillero, protagonista de su Sistema Local de Abastecimiento de Semillas (SLAS).

No interesa la cantidad de semilla que se produzca; lo más importante es hacer que esta actividad sea rentable y sostenible, tanto para el que vende como para el que compra la semilla y que ganemos dinero con nuestro esfuerzo y trabajo.

La Oficina Regional de Semillas de Chuquisaca, a través del Componente de Asistencia Técnica Semillera (ATS) apoya a los agricultores productores, usuarios y comercializadores de semillas de calidad, ofreciendo sus servicios y produciendo materiales divulgativos como esta cartilla que ponemos a tu disposición.

Atentamente

Oficina Regional de Semillas
Chuquisaca

338.8/OF 32 u

"EL NEGOCIO SEMILLERO"

Edición de 1500 ejemplares

Autores: ORS-Chuquisaca

Diagramación: José Salinas Aramburo
Teléfono (Fax): 591 4 426-9354
E-mail: ats@semillas.org

Fotografías: ORS-Chuquisaca
Programa Nacional de Semillas

Ilustraciones: Mario Vargas Cuéllar

Editores: Oficina Regional de Semillas - Chuquisaca
Teléfono (Fax): 591 4 644-1316 - 646-1721
E-mail: semillch@mara.scr.entelnet.bo

Impresores: Talleres Gráficos Gaviota del Sur S.R.L.
Teléfono (Fax): 591 4 642-8699
E-mail: gavsur@cotes.net.bo
Sucre Capital de Bolivia

Derecho Legal N° 3-2-213-04

FDTA

www.semillas.org

No Inventario:.....

00431

Derechos Reservados ®

Adquirido:.....

2003

Precio:.....

Fecha:.....

Chhu. 16/03/2006

¿Qué es el negocio semillero?

El negocio semillero es la relación entre agricultores productores, usuarios y comerciantes de semilla de calidad donde intercambian sus productos, servicios, recursos e información con el fin de ganar dinero.

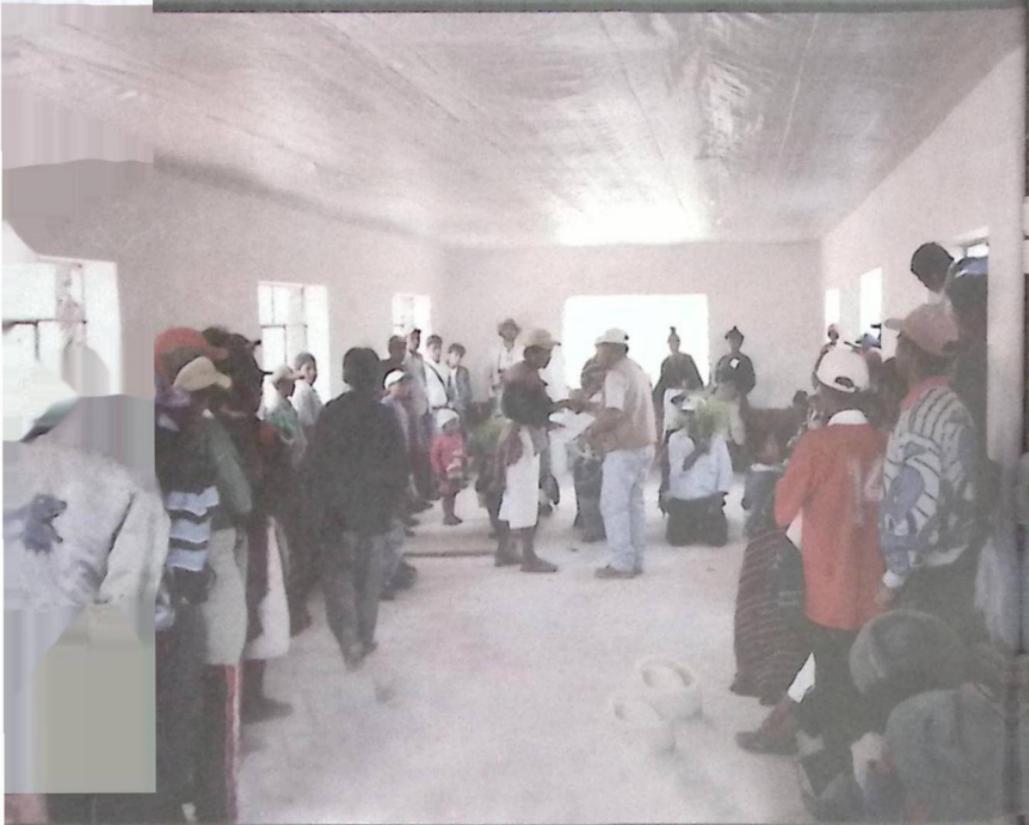


Acciones del negocio semillero

Para que nuestra empresa semillera tenga éxito debemos tomar en cuenta las siguientes acciones:

1. ORGANIZACIÓN

Es el paso inicial en el quehacer semillero donde se debe ordenar las actividades a realizar y las relaciones que deben existir entre los miembros de la empresa, es decir, plantearse los objetivos en común, compartir los esfuerzos y también, compartir los beneficios.



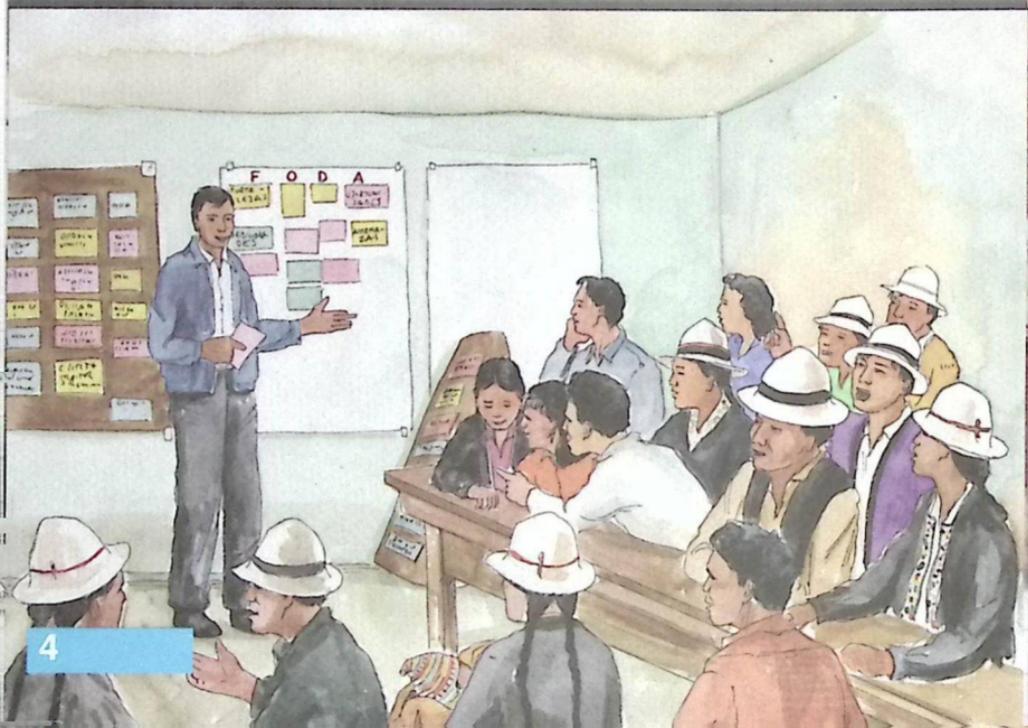
2. PLANIFICACIÓN

La planificación es fundamental para el éxito de una empresa semillera; planificar es prever actividades, dificultades; es hacer presupuestos, conocer el mercado de nuestro producto; conocer nuestros potenciales clientes y sus necesidades, es decir, planificar es pensar en el futuro de nuestro negocio.



Para la producción de semilla de calidad realizamos una planificación adecuada, tomando en cuenta los siguientes aspectos:

- ✓ Características climáticas de la zona (lluvia, temperatura, viento, etc.)
- ✓ Especies y variedades adecuadas a la zona.
- ✓ Área disponible para la producción agrícola.
- ✓ Disponibilidad de medios para la producción (maquinaria, mano de obra, infraestructura, capital, etc.)
- ✓ Expectativas de productividad y calidad.
- ✓ Expectativas de precios; cuánto están dispuestos a pagar los usuarios de nuestra semilla.



¿CÓMO PLANIFICAMOS LAS ACTIVIDADES DEL NEGOCIO SEMILLERO?

Para realizar una buena planificación entre todos, debemos seguir los siguientes pasos:

- ✓ Analizamos cómo está nuestra empresa
- ✓ Analizamos cómo es nuestra semilla
- ✓ Analizamos el mercado donde vamos a vender



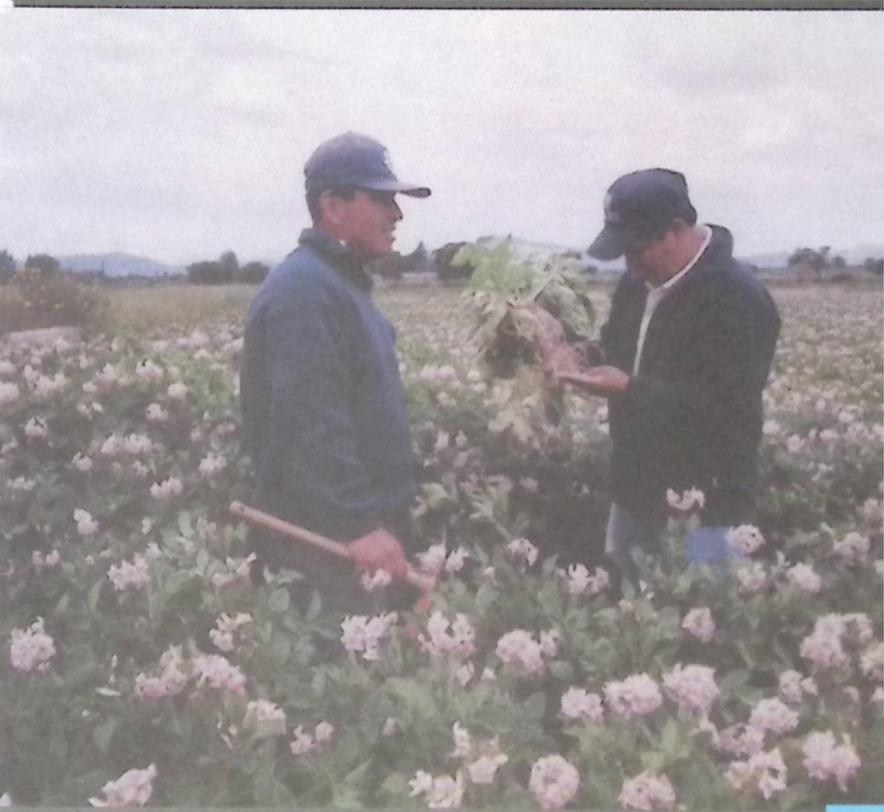
Respecto a nuestra empresa debemos conocer lo siguiente:

- ✓ Con cuánta tierra, herramientas y mano de obra contamos
- ✓ Qué tipo de tierra tenemos
- ✓ Cuántos compañeros trabajamos
- ✓ Cuánto dinero tenemos
- ✓ Si podemos comprar fácilmente la semilla, insumos y herramientas
- ✓ Quiénes son los responsables
- ✓ Cada cuánto tiempo nos reunimos
- ✓ Para qué nos reunimos
- ✓ Si nuestra empresa es conocida en el mercado
- ✓ Si podemos comunicarnos con nuestros clientes o usuarios



Para conocer nuestra semilla debemos tomar en cuenta lo siguiente:

- ✓ ¿Qué variedad producimos?
- ✓ ¿Qué calidad de semilla ofrecemos?
- ✓ ¿Qué categoría, tamaño y generación ofrecemos?
- ✓ ¿Cuánta semilla tenemos?
- ✓ ¿Cuándo tenemos semilla de calidad?
- ✓ ¿Nuestra semilla, es conocida por nuestros clientes?
- ✓ ¿A qué precio vendemos?
- ✓ ¿Qué costo de producción tiene nuestra semilla?

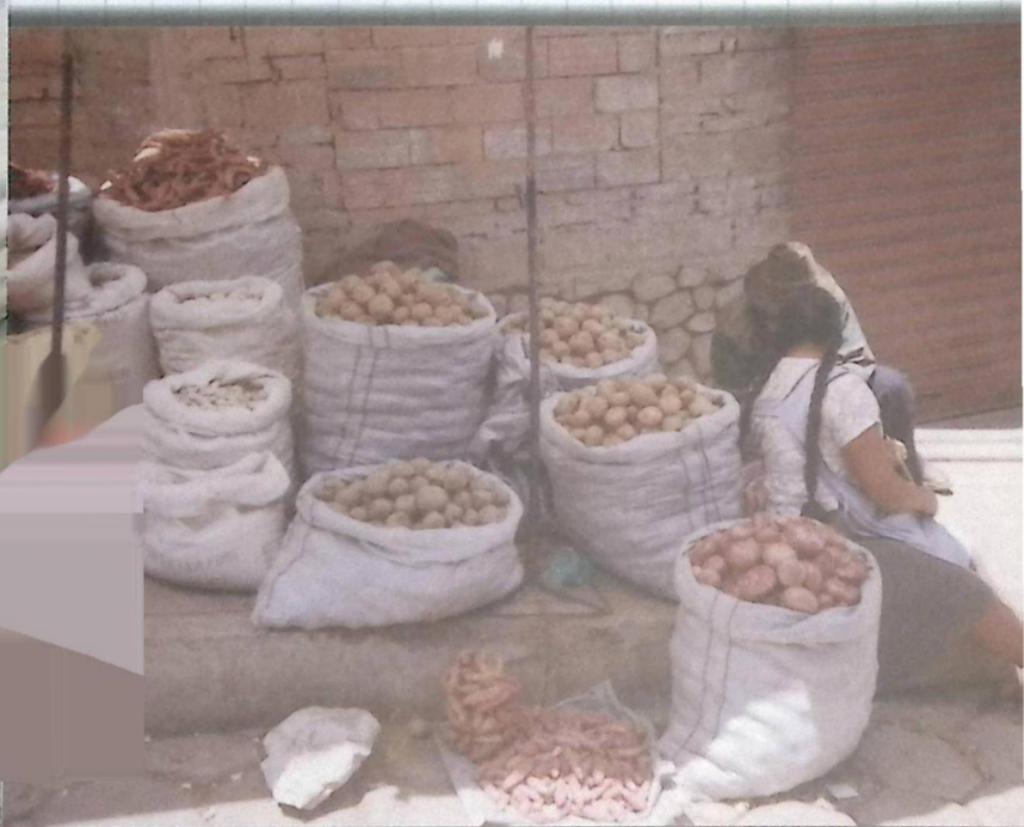


También vemos cómo es nuestro mercado:

- ✓ Lo primero, identificamos los aspectos positivos del mercado que nos pueden ayudar.
- ✓ Segundo, los aspectos negativos del mercado que nos pueden perjudicar en la comercialización de nuestra semillas.

¿Qué es nuestro mercado?

- ✓ Nuestro mercado son todas las personas que compran y venden semilla; es importante conocer a nuestros clientes, competidores, saber quiénes y cuándo venden la semilla de calidad, variedad y la cantidad.



Al mismo tiempo, realizar sondeos de mercado a nuestros potenciales usuarios o clientes de semilla tomando en cuenta lo siguiente:

- ✓ ¿Qué variedad de semilla quieren?
- ✓ ¿De dónde son nuestros clientes o usuarios?
- ✓ ¿Qué cantidad de semilla quieren?
- ✓ ¿Qué tamaño o calibre de semilla quieren?
- ✓ ¿Qué precio quieren pagar?
- ✓ ¿Cuándo y dónde vamos a vender?



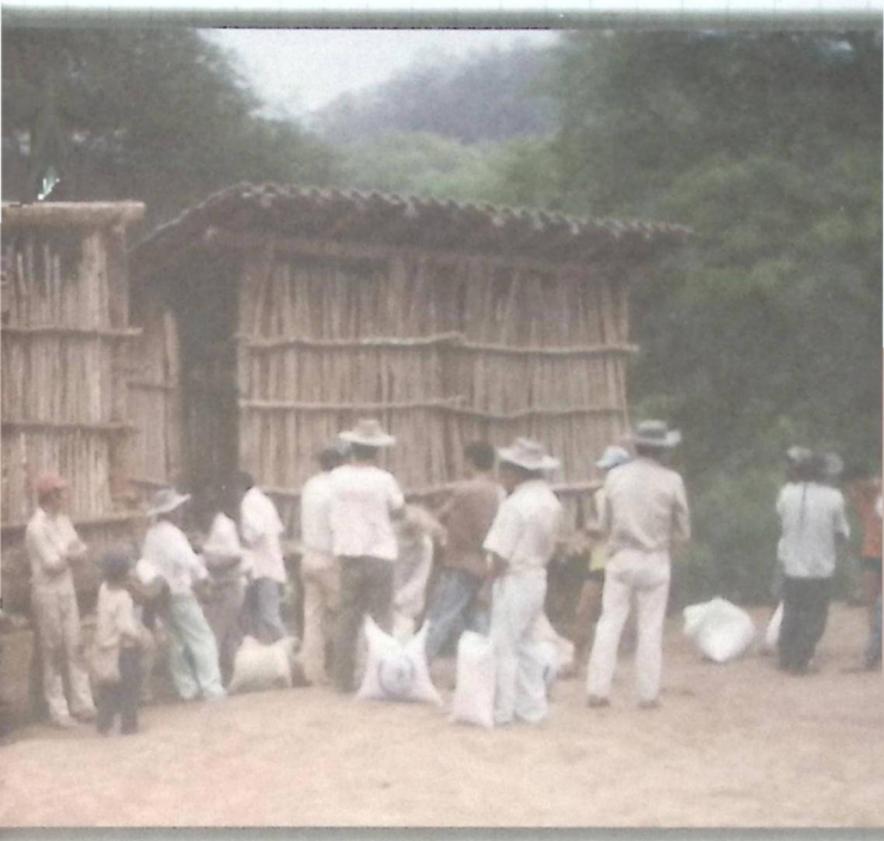
PASOS PARA COMERCIALIZAR

- ✓ Realizar un análisis de la situación de la empresa, de la semilla y del mercado.
- ✓ Organizar nuestra producción en función de la demanda del mercado.
- ✓ Tomar decisiones sobre la calidad de nuestro producto, precio, lugar de venta y qué tipo de promoción realizaremos



DETERMINAR LA VÍA DE COMERCIALIZACIÓN

- ✓ A quiénes y dónde queremos vender nuestra semilla.
- ✓ Si podemos vender nuestra semilla a nuestros clientes.
- ✓ Si podemos vender nuestra semilla a otros clientes o usuarios que aún no compraron.
- ✓ Si podemos vender nuestra semilla a otros mercados.



ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN DE SEMILLA

Se toma en cuenta lo siguiente:

- ✓ Debemos producir lo que nuestros clientes desean y necesitan.
- ✓ Fijar el precio de acuerdo a la oferta y demanda del mercado.
- ✓ Debemos elegir la mejor forma de llegar al cliente oportunamente.
- ✓ Considerar precios diferenciados.
- ✓ Promocionar nuestro producto.



TOMA DE DECISIONES

Tomamos decisiones sobre la semilla, precio, dónde vamos a vender, cómo y dónde realizaremos la promoción, etc...

Respecto a la semilla:

- ✓ ¿Qué variedad y categoría de semilla vamos a producir?
- ✓ La calidad de semilla que quieren los usuarios.
- ✓ Hacer certificar la semilla por la ORS para tener garantía y calidad de toda la semilla.
- ✓ La bolsa cuenta con una identificación (marca), lo que permitirá reconocer para la próxima vez que compre.



Precio de la semilla

Una vez conocida la semilla a producir, tenemos que fijar y considerar lo siguiente:

- ✓ La oferta y demanda en el mercado

Si hay mucha oferta en el mercado, el precio es bajo;
pero si hay mucha demanda, el precio es alto.

- ✓ Si los usuarios y/o clientes están dispuestos a pagar el precio por la semilla.
- ✓ El precio al cual venden la semilla nuestros competidores en el mercado.





Respecto al lugar:

La semilla, además de buena, debe estar lista en el momento oportuno; en el lugar adecuado; a precios accesibles y, si es posible, ir acompañada por los servicios de asistencia técnica.

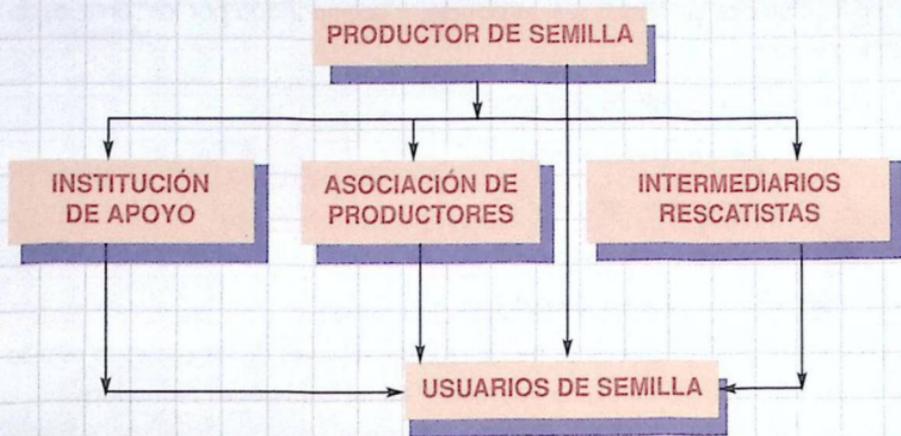
Para ello se toma en cuenta lo siguiente:

- ✓ ¿Dónde ofrecemos nuestra semilla?
- ✓ ¿Cuándo ofrecemos nuestra semilla?
- ✓ ¿En cuánto ofrecemos nuestra semilla?
- ✓ ¿Cómo ofrecemos nuestra semilla?

Luego se deciden los canales de comercialización, a través de los cuales la semilla llega a los usuarios en el momento oportuno y en las cantidades requeridas.



CANALES DE COMERCIALIZACIÓN



En la comercialización es importante considerar los siguientes puntos:

- ✓ Vender directamente a los usuarios que siembran nuestra semilla.
- ✓ Se pueden establecer relaciones comerciales con los intermediarios.
- ✓ Instituciones de apoyo, porque no establecemos relaciones directas con los usuarios de semilla.



¿QUIÉNES PARTICIPAN EN NUESTRO MERCADO?

En el mercado participan las siguientes personas:

- ✓ Productores de semilla.
- ✓ Usuarios de semilla.
- ✓ Intermediarios.
- ✓ Competidores.
- ✓ Comerciantes al detalle



PROMOCIÓN O PROPAGANDA

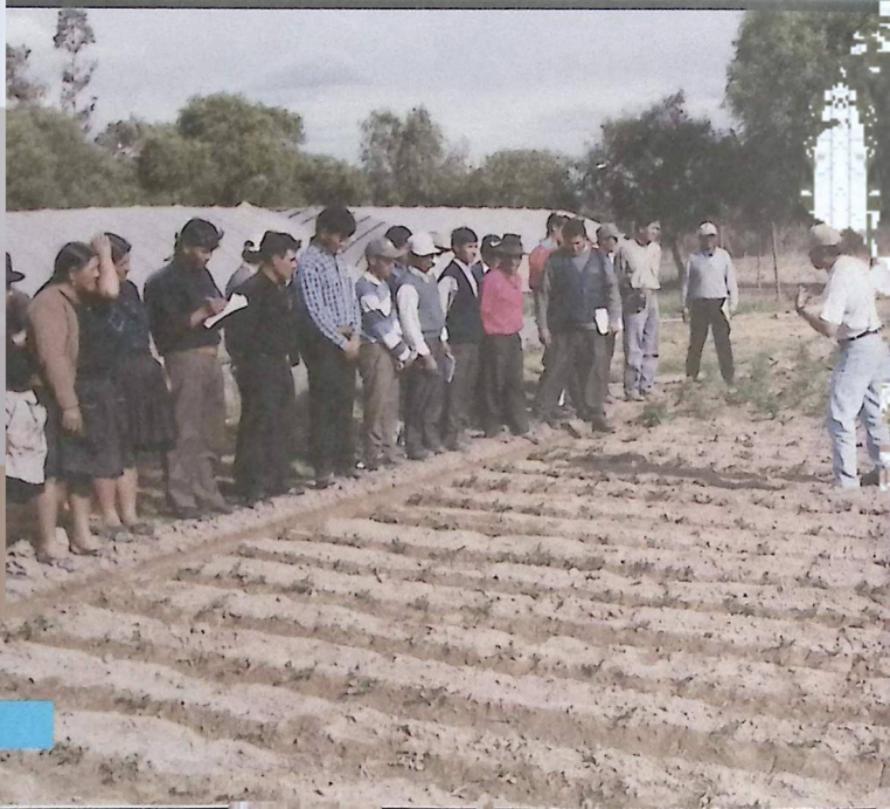
Para promocionar nuestra semilla debemos hacer lo siguiente:

- ✓ Motivar a nuestros compradores para que nos compren.
- ✓ Informar sobre la calidad de nuestra semilla.
- ✓ Informar dónde pueden comprar la semilla.
- ✓ Informar cuándo pueden comprar la semilla.
- ✓ Informar sobre la cantidad de semilla disponible.
- ✓ Informar sobre el precio de nuestra semilla.



Podemos promocionar nuestra semilla a través de:

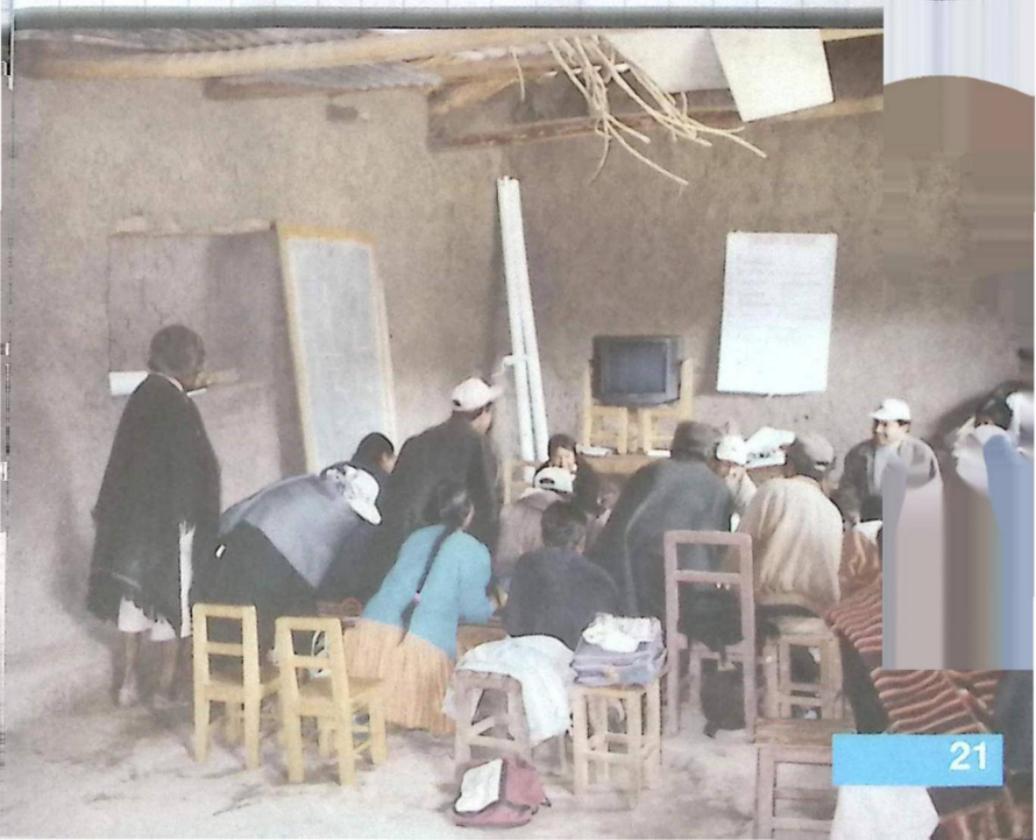
- ✓ Un letrero con el nombre de la empresa en la parcela o camino a nuestra comunidad.
- ✓ Una visita a la zona de producción invitando a los usuarios.
- ✓ Una invitación a nuestros usuarios a la parcela de producción de semilla en época de floración y cosecha.
- ✓ La radio, indicando la cantidad y calidad de la semilla que ofrecemos.
- ✓ La venta personal en el mercado para conocer a nuestros clientes y que también ellos nos conozcan.
- ✓ A través de volantes en las ferias.
- ✓ Visitas directas a nuestros posibles usuarios.



EVALUACIÓN DEL NEGOCIO SEMILLERO

Finalmente, en cada gestión agrícola y antes de empezar la próxima campaña, se debe realizar una evaluación del trabajo, en base a lo siguiente:

- ✓ Porcentaje ejecutado de la planificación.
- ✓ Problemas y causas que impidieron la completa ejecución de nuestra planificación.
- ✓ Recursos económicos gastados y ganancias.
- ✓ Nuestras limitaciones como empresa sembrera.
- ✓ Cómo mejorar la producción y calidad de nuestro producto.
- ✓ Cómo proyectar nuestra empresa hacia el futuro.



BUENAS \$EMILLA\$...

BUENOS NEGOCIO\$





MINISTERIO DE ASUNTOS CAMPESINOS
Y AGROPECUARIOS



COMISION EUROPEA



COBUE



SECRETARIA EJECUTIVA PL-480



PROGRAMA NACIONAL
DE SEMILLAS



OFICINA REGIONAL DE SEMILLAS - CHUQUISACA ASISTENCIA TÉCNICA SEMILLERA

Zona Kara Punku - Barrio Israel
Teléfonos (Fax) 591 4 646-1721 - 644-1316
Casilla N° 591
Sucre - BOLIVIA

E-mail: semilch@mara.scr.entelnet.bo
www.semillas.org