



El agroempresarismo rinde frutos



Por: Elidio Aldarondo
Director Regional
Arecibo SBTDC

En Puerto Rico existe preferencia por los productos agrícolas locales y esto se debe a su frescura, calidad, variedad. Los cultivos se realizan bajo estándares establecidos por las agencias gubernamentales federales y locales.

Por tanto, estas son ventajas competitivas que permiten no tan solo considerar el mercado de Puerto Rico, sino considerar las ventas de nuestros productos en el extranjero. Una vez se conoce qué

es lo que se debe cultivar, el próximo paso es determinar qué cantidad se debe producir y qué tiempo tarda cada cosecha. El potencial comprador siempre va a requerir del agricultor información de cuánto puede producir

y si puede proveer el producto con la frecuencia que él lo necesita. Uno de nuestros clientes en el *Arecibo SBTDC*, en cuánto hizo acercamientos para vender sus productos a una de las megatiendas le indicaron que podían considerarlo si tenía la capacidad de venderles todos sus productos semanalmente. El comprador requería 3,000 cajas.

¿Puede el agricultor cumplir con este requisito? Se debe determinar la

Viene de la página anterior

capacidad de producción y frecuencia. Ha re-surgido el desarrollo de proyectos agrícolas como alternativa y se está experimentando un crecimiento del agroempresarismo en nuestra Isla. Se están formalizando alianzas de grupos de agricultores quienes dedicarán sus fincas en el cultivo de más de 25 productos entre frutas y vegetales. Los cultivos que ya se están materializando son piña, guineos, papaya, yuca, yautía, plátanos, calabaza, gandules y habichuelas, entre otros. No hay duda que es una alternativa real para el desarrollo económico de nuestro país, el considerar el agroempresarismo como un elemento importante para la creación de empleos y de riquezas.



¿Cuáles productos se están exportando?

Desde hace muchos años se han exportado productos agrícolas. Sin lugar a dudas el producto de mayor exportación ha sido el café. Hoy día se ha logrado aumentar las exportaciones, no en la cantidad que deberíamos aspirar, pero es un buen comienzo. Se están exportando varios productos tales como,

piña, mangó y aguacate, entre otros.

Es necesario considerar cómo procesar a un próximo nivel para conseguir preservación y mejores precios al momento de la venta. Los retos mayores que enfrentan los agricultores es lograr el cambio de mentalidad de no considerarse solo productores, sino que son agroempresarios. Es decir, tienen el

reto de saber qué producir, cómo producirlo de manera costo efectiva, cuándo, cuánto producir, y quién es su mejor comprador. El segundo reto es la planificación operacional y financiera adecuada para todas sus actividades agrícolas. El tercer reto es que nuestro agricultor tiene que hacer alianzas con otros agricultores en su mismo núcleo de producción. El cuarto reto es la importancia de la capacitación empresarial. Las iniciativas del Departamento de Agricultura están dando buenos frutos. Los agroempresarios están contribuyendo a nuestra economía, mediante la producción de alimentos, creación de empleos, inversión en activos fijos, y su efecto multiplicador en otros sectores.

Historias de éxito

César Borges, presidente Noris Arroyo, vicepresidenta Ganaderos Borges

Ganaderos Borges es una empresa familiar que se dedica a todas las fases de la elaboración de carne, desde la crianza de los animales hasta la góndola. Las operaciones incluyen la crianza natural de las reses y los cerdos. Según Noris Arroyo, la compañía la fundó su esposo (QEPD), Don César Borges Massas en el 1984. Desde el 2005, cuentan con plantas de matanza, producción, proceso y empaque de los productos, tras una inversión inicial de \$1.5 millones, que a su

vez marcó el nacimiento de Ganaderos Borges, Inc. “Aquí es cuando comenzamos a operar de forma vertical, es decir, cría, ceba, mata, procesa y mercadea la producción” recalzó Noris Arroyo. Actualmente tienen unas 25 fincas en Arroyo, Gurabo, Humacao, Maunabo, Guayama y Naguabo. Ganaderos Borges es operada por César Borges, Jr. (presidente), Noris Arroyo (vicepresidenta) y el resto de la familia, César Joel, Noris Michelle y



En la foto, la familia Borges en su finca de Naguabo, junto a Noris Arroyo (al centro).

Karla Borges Arroyo. Esta empresa genera unos 150 empleos directos y unos 550 indirectos. “Hemos tenido gran éxito por la gran calidad de los productos. Incluso Hong Kong nos

ha solicitado el producto”, aseguró Noris Arroyo. En el 2013, Ganaderos Borges participó en el Programa de Excelencia en Desempeño Baldrige para mejorar su competitividad global.



En la foto, participantes del Curso *The Riddle of the Exporter*™.

Empresarios se preparan para exportar

Durante el mes de febrero se ofreció el Curso *The Riddle of the Exporter*™. Los recursos del SBTDC que ofrecieron los talleres en este programa fueron las CPA Evelyn Ortiz, Ivette Pinto, Brenda Rodríguez y Saraí Díaz. Este programa

contó con las colaboraciones de testimonios, como el de Carlos Purcell socio de la empresa *Integra Design Group*, galardonados en el 2012 por SBA como exportadores del año. Esta empresa exporta sus servicios de ingeniería y arquitectura a EE.UU, Repú-

blica Dominicana e Islas del Caribe. Además ofrecieron recomendaciones y estrategias para una exportación exitosa recursos del *Small Business Administration, US Department of Commerce, ExImBank, Banco Popular y Oriental Bank*, entre otros.



Oscar Quiles, presidente de la Junta y Carmen Martí, directora ejecutiva del SBTDC, rodeados de participantes en la Junta Asesora.

Resultados, Oportunidades y Retos

La directora ejecutiva del Puerto Rico SBTDC, Carmen Martí, presentó ante la Junta Asesora los resultados del Puerto Rico SBTDC del 2014. “Para impulsar la economía

debemos aumentar los esfuerzos en fomentar la exportación. Los empresarios tienen que educarse y preparar sus negocios para que puedan crecer” aseguró Martí.

Durante la actividad la Dra. Maribel Ortiz presentó las tendencias en el comercio internacional y las situaciones que han detenido a los empresarios en el proceso de exportar.



David Pérez-Larson

Nuevo Director de Comercio Internacional

Recientemente se ha unido al grupo de directores del Puerto Rico SBTDC, David Pérez-Larson para dirigir el Centro de Comercio Internacional. El Sr. Pérez-Larson tiene vasta experiencia en consultoría sobre exportación y misiones comerciales en agencias gubernamentales locales y es experto en el desarrollo empresarial en otros mercados. Tiene una maestría en Comercio Internacional de la Universidad de Puerto Rico y desde el 2009 posee la certificación *NASBITE Global Business Professional*. El próximo 23 y 24 de abril estará participando en la Convención Anual del Ex-Im Bank en Washington D.C.

Próximos seminarios y cursos...

Aspectos básicos de franquicias

Jueves, 12 de marzo, de 9am a 1pm, San Juan

Contabilidad para su negocio

Viernes, 13 de marzo, de 8am a 12m, Ponce

Contabilidad para su negocio "Quickbooks"

Viernes, 20 de marzo, de 1pm a 5pm, San Germán

Alternativas de Crédito y Financiamiento

Viernes, 20 de marzo, de 1pm a 5pm, Fajardo

Patentes y Propiedad Intelectual

Martes, 21 de abril, de 9am a 1pm, San Juan

Export Basics

Viernes, 24 de abril, de 1pm a 5pm, Ponce

Cómo venderle al gobierno federal

Viernes 8, 15 y 22 de mayo, de 8am a 5pm, San Juan

Viernes, 22, 29 de mayo y 5 de junio, de 8am a 5pm, Ponce

InnovateHER: 2015 Innovating for Women Business Challenge

www.sba.gov/innovateHER

Transforme su Empresa 2015 Baldrige Criteria for Performance Excellence

Jueves, 26 de marzo - *Liderazgo*

Viernes, 17 de abril - *Planificación estratégica*

Viernes, 29 de mayo - *Enfoque en el cliente*

Viernes, 12 de junio - *Análisis de métricas*

Viernes, 31 de julio - *Enfoque en la fuerza trabajadora*

Viernes, 28 de agosto - *Enfoque operacional*

Viernes, 2 de octubre - *Resultados y reconocimientos*

Todas las sesiones serán de 8am a 4pm en Los Chavales, Hato Rey.

Los conferenciantes serán *Baldrige National Examiners*, expertos y líderes de organizaciones y empresas de clase mundial que han obtenido el *Malcolm Baldrige Excellence Award* que otorga el Departamento de Comercio Federal.

Para solicitud y registro acceda a: competitividadglobal.com



Curso para establecer un negocio - Startups

Miércoles, 11, 18 y 25 de marzo, de 8am a 12m, Caguas y Ponce

De 1pm a 5pm, Arecibo

Miércoles, 15, 22 y 29 de abril, de 8am a 12m, San Juan

De 1pm a 5pm, San Germán

Próximo: Programa para Agricultores en el Arecibo SBTDC

"Save the Date" - Small Business Week Event 2015

Jueves, 14 de mayo, Condado Plaza

Arecibo

(787) 878-5269

Caguas

(787) 744-8833 Ext. 2909

Fajardo

(787) 863-2390 Ext. 2360

Ponce

(787) 842-0841

San Germán

(787) 892-6760

San Juan

(787) 763-5108

Yabucoa

(787) 893-5100

Comercio Internacional

(787) 763-2665

Innovación y Tecnología

(787) 763-6922

www.prsbtfdc.org



Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration. All opinions, conclusions or recommendations expressed are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the SBA. Reasonable accommodations for persons with disabilities will be made if requested at least two weeks in advance with Ivonne Negrón, Union Plaza, 416 Ponce de León Ave. Suite 912, Hato Rey. Tel. 787-763-6811.