UNIVERSIDAD NACIONAL DE AGRICULTURA

FACTORES EXTERNOS E INTERNOS QUE CONTRIBUYEN A LA ASOCIATIVIDAD DE LOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS EN EL MUNICIPIO DE CATACAMAS, OLANCHO.

POR:
DESMAN MARLEY ECHEVERRÍA

DIAGNÓSTICO

CATACAMAS, OLANCHO **HONDURAS C, A.**

NOVIEMBRE, 2018.

FACTORES EXTERNOS E INTERNOS QUE CONTRIBUYEN A LA ASOCIATIVIDAD DE LOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS EN EL MUNICIPIO DE CATACAMAS, OLANCHO.

POR:
DESMAN MARLEY ECHEVERRIA

M. SC. MAURICIO ALBERTO MORENO ESCOBAR
Asesor principal

DIAGNÓSTICO PRESENTADO A LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE AGRICULTURA COMO REQUISITO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIATURA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS.

CATACAMAS, OLANCHO HONDURAS C, A.

NOVIEMBRE, 2018

ACTA DE SUSTENTACIÓN

DEDICATORIA

Dedicado a **Dios** todo poderoso, por haberme dado la vida y por darme la bendición de poder lograr una de mis metas.

A mis queridos padres **Dionicio Marley Calderón y Maira Elizabeth Echeverría Morales,** por ser las personas que más lucharon para realizar este sueño en mi vida, por su amor incondicional y por estar en los momentos que más los he necesitado y por brindarme todo el apoyo necesario en todo este proceso académico.

A mi hermano **Guerry Marley Echeverría**, por su apoyo brindado en toda esta etapa de mi vida y por ser mi mejor amigo.

A mis hermanas **Maira Marley Echeverría, Mary Elizabeth Marley Echeverría y María Lizeth Marley Echeverría,** por su apoyo incondicional en toda etapa de mi preparación.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a **DIOS** sobre todas las cosas, porque él ha sido mi amigo fiel en el cual he depositado toda la confianza ya que él ha puesto en mí toda la sabiduría necesaria para lograr este objetivo.

A mi familia por ser las principales personas que lucharon contra todos los obstáculos que se pudieron presentar durante el transcurso de esta etapa.

A mis asesores los **M.Sc**, **Mauricio Alberto Moreno**, **M.Sc. Víctor Euceda, Lic. Danilo Ibarra** por ser las personas encargadas de proporcionar las herramientas necesarias para finalizar mi trabajo de investigación y estar disponibles en todos los momentos que fue necesaria su colaboración.

A mi alma mater, **UNIVERSIDAD NACIONAL DE AGRICULTURA** por darme la oportunidad de culminar mis estudios universitarios, de igual manera a todos los docentes de la carrera de Administración de Empresas Agropecuarias por sus conocimientos.

CONTENIDO

ACTA DE SUSTENTACIÓN ..... **i**
DEDICATORIA ..... **ii**
AGRADECIMIENTO ..... **iii**
LISTA DE FIGURAS ..... **viii**
LISTA DE ANEXOS ..... **x**
RESUMEN EJECUTIVO **1**
I. INTRODUCCIÓN **2**
II. OBJETIVOS **4**
2.1 Objetivo general 4
2.2 Objetivos específicos 4
III. REVISIÓN DE LITERATURA **5**
3.1 Contexto general de las asociaciones agropecuarios 5
3.1.1 Las asociaciones agropecuarias. 5
3.1.2 Los principios de las asociaciones agropecuarios. 6
3.1.3 Por qué fortalecer a los grupos asociados agropecuarios. 6
3.1.4 Los desafíos que enfrentan las asociaciones agropecuarias. 7
3.1.5 El objetivo de los grupos asociados agropecuarios. 7
3.1.6 Importancia de fortalecer la capacidad técnica en los grupos asociados. 8
3.1.7 Medidas y apoyo necesario para grupos asociados agropecuarios. 8
3.1.8 Los principios y las prácticas de los asociados agropecuarias. 9
3.1.9 El éxito y la ayuda de los grupos asociados agropecuarias para los productores. 9
3.2 Cuál es la finalidad que los pequeños productores se asocien. 10
3.3 Factores internos y externos que afecta en las asociaciones agropecuarios. 10
3.4 Asociaciones que ayuda a los productores de café en Honduras (IHCAFE). 11
3.4.1 La finalidad de las asociaciones cafeteras en Honduras. 11
3.5 Asociaciones de productores de hortalizas en Honduras. 12
3.6 Asociaciones de ganaderos (FENAGH) 12
3.7 Asociación de productores de cacao (APROCACAHO) 13
3.8 Concepto de diagnóstico. 13

3.8.1 Importancia del diagnóstico. 13
Iv. MATERIALES Y MÉTODOS 14
4.1 Descripción del lugar 14
4.2 Material y equipo 15
4.3 Metodología 15
4.4 Fuentes de información 15
4.5 Gira de reconocimiento. 16
4.6 Población de estudio 16
4.7 Recolección de la información 16
4.9 Trabajo de campo 19
4.10 Procesamiento y análisis de datos 19
V. RESULTADO Y DISCUSIÓN 20
5.1. Datos de la organización histórico y actual 20
5.1.1. Logros históricos de la asociación 20
5.1.2. Logros actuales de los grupos asociados 21
5.1.3. Problemas con las leyes del gobierno 21
5.1.4. La asociación tiene una visión definida 22
5.1.5. Plan de capacitación a sus miembros. 23
5.1.6. Plan de rubro de la asociación 23
5.1.7. Planea realizar inversiones 24
5.2. Ambiente externo (Fortalezas y limitantes) 25
5.2.1. Proveedores principales 25
5.2.2. La calidad de producto que ofrece los proveedores 25
5.2.3. Cuenta con un técnico en la hora de recibir los productos 26
5.2.4. Capacitación a sus proveedores 27
5.2.5. Ayuda estatal a los grupos asociados 28
5.2.6. Reciben capacitación en la asociación 28
5.2.7. Medio de financiamiento que tiene la asociación 29
5.3. Mercado 30
5.3.1. El mercado meta de la asociación 30
5.3.2. Exigencia del parte del mercado de acuerdo al producto 30
5.3.3. Cuál es el punto donde vende el producto 31
5.3.4. Estrategia utilizada para vender su producto 32
5.3.5. La asociación cuenta con su propio transporte 32

5.3.6. La asociación tiene su propia parcela de tierra para que trabaje sus socios 33
5.3.7. A que dedica su parcela 34
5.4. Factor externo clima 34
8.1. EL clima afecta en la producción de la asociación 34
5.4.1. Estrategias para contra restar al factor clima 35
5.4.2. La asociación cuenta con alta tecnología 36
5.4.3. La falta de tecnología afecta a la asociación 37
5.5. Ambiente interno (Fortalezas y limitaciones) 37
5.5.1. El terreno donde está ubicado la asociación 37
5.5.2. Grado académico del personal en el área administrativa 38
5.5.3. Grado académico del personal en el área del mercado 39
5.5.4. Cuenta con asistencia técnica el personal 40
5.5.5. Recibe capacitación el personal que elabora 40
5.5.6. Quien dirige la asociación 41
5.5.7. Cree que la gerencia tiene buena relación con los socios 42
5.5.8. Hay inconformidad dentro de la asociación 42
5.6. Estrategia de asociación 43
5.6.1. La asociación cuenta con alguna estrategia 43
5.6.2. Cree usted que la falta de estrategia impide a la asociación 44
5.7. Árbol de problemas 45
5.8. Estrategia de acción 46
VI. CONCLUSIONES 49
VII. RECOMENDACIONES 50
viii. BIBLIOGRAFÍA 51
ANEXOS 55

LISTA DE FIGURAS

pág.

figura 1: Ubicación espacial de la ciudad de Catacamas (Map data, 2017). 14
Figura 2. Logros históricos de la asociación. 20
Figura 3. Logros actuales de los grupos asociados..... 21
Figura 4. Problemas con las leyes del gobierno 22
Figura 5. La asociación tiene una visión definida. 22
Figura 6. Cuentan con un plan de capacitación. 23
Figura 7. Planea cambiar el rubro de la asociación. 24
Figura 8. Planea realizar inversión. 24
Figura 9. Proveedores principales. 25
Figura 10. La calidad de producto que ofrece los proveedores. 26
Figura 11. Cuentan con un técnico en la hora de recibir producto. 27
Figura 12. Capacitan a sus proveedores. 27
Figura 13. Ayuda del gobierno 28
Figura 14. Reciben capacitación en la asociación. 29
Figura 15. El medio de financiamiento de la asociación 29
Figura 16. El mercado meta de la asociación 30
Figura 17. Exigencia del parte del mercado acuerdo al producto. 31
Figura 18. Cuál es el punto donde vende el producto. 31
Figura 19. Estrategia utilizada para vender el producto. 32
Figura 20. La asociación cuenta con su propia transporte..... 33
Figura 21. La asociación tiene su propia parcela de tierra 33
Figura 22. A que dedica su parcela 34
Figura 23. El clima afecta a la producción 35
Figura 24. Estrategias para contra restar el factor clima 36
Figura 25. La asociación cuenta con tecnología..... 36
Figura 26. La falta de estrategia afecta a la producción 37
Figura 27. El terreno donde está ubicada la asociación 38

Figura 28. Grado académico del personal que elabora en área administrativa 39
Figura 29. Grado académico del personal en área de mercado 39
Figura 30. Cuentan con asistencia técnica el personal 40
Figura 31. Reciben capacitación el personal que elabora..... 41
Figura 32. Quien dirige la asociación..... 41
Figura 33. Tiene buena relación la gerencia con los socios 42
Figura 34. Hay inconformidad dentro de la asociación..... 43
Figura 35. Cuenta con alguna estrategia 44
Figura 36. Afecta la falta de estrategias 44

LISTA DE ANEXOS

pág.

Anexo 1 56

Anexo 2 58

Anexo 3 59

Anexo 4 65

RESUMEN EJECUTIVO

Marley Echeverría Desman. Diagnóstico factores externos e internos que contribuyen a la asociatividad de los productores agropecuarios en el municipio de catacamas, Olancho. Lic. Admón. Empresas Agropecuarias. Universidad Nacional de Agricultura (Pág. 78).

La investigación se caracteriza en las asociaciones de pequeños productores agropecuarios en la ciudad de catacamas Olancho, que han asumido la responsabilidad de la autogestión y potencializando las capacidades de las personas para contribuir con la construcción del propio desarrollo y del entorno, en ese sentido realiza la investigación con 17 asociaciones agropecuarios ubicadas en los dos cascos, urbano y rural, tomando en cuenta los factores que pueden limitar o fortalecer en la unión de pequeños productores, por el cual los factores internos y externos que afecta de forma directa a los grupos asociados agropecuarios, es la, falta de estrategias, falta de ayuda del gobierno de turno, poca capacitación en el grupo, por no contar con tecnología adecuado, escases de la tierra donde producen, el factor clima y el escases de recurso humano en el área administrativa y del mercadeo. Es de suma importancia en el país las asociaciones agropecuarias, ya que es el sector que más genera economía, desarrollo y el crecimiento de las familias campesinas, fomentando la educación. Las asociaciones como empresas legales generan oportunidad de trabajo en la sociedad., Honduras es uno de los países que la economía sostiene de la agricultura y la ganadería ya que exportan productos de buena calidad en el mercado de Estados Unidos y de Europa.

Palabras claves: Asociación, Agropecuario, Productores, Factores.

I. INTRODUCCIÓN

Las asociaciones son una de las posibles formas jurídicas de organización de los productores, caracterizada por el hecho de estar constituidas con una base voluntaria conformadas por pequeños y medianos agricultores, con fines de prestación de algún servicio de producción, comercialización o suministro de alimentos de consumo a los asociados.

Los grupos asociados de productores en Honduras como organizaciones rurales formales, realizan actividades de producción, comercialización y elaboración de productos a nivel local, con el fin de aumentar los ingresos de sus miembros y son una de las formas jurídicas organizativas que les posibilitan competir en los mercados e integrar la producción y la comercialización, con el fin de lograr economías de escala y con ello competitividad además busca hacer el mercadeo de productos agropecuarios y a su comercialización en los centros de consumo.(Ramírez D. A. 2017).

El desarrollo de asociaciones y cooperativas rurales eficientes y con vocación de largo plazo es un pilar fundamental para el desarrollo agrícola en el Departamento de Olancho. Por tanto, importante conocer los factores internos y externos referentes a estas organizaciones, que afectan su vocación de permanencia y eficiencia en el contexto rural nacional. Los factores internos se refieren a la capacidad de la gerencia de estas organizaciones de manejar, de la mano con los asociados, la organización de la mejor manera. Los factores externos tienen que ver con el mercado, la política del gobierno, parcela de tierra, factor clima, y la falta de tecnología, el documento hará una investigación sobre los factores antes mencionadas (Rodríguez C. 2014).

La investigación se basa en analizar a los grupos asociados agropecuarios en el municipio de Catacamas, Olancho, para poder identificar sus debilidades y sus fortalezas en el ámbito local, sabemos que hay muchos factores que hace presente a los grupos asociados, que impide y así mismo fortalece por ende es importante identificar los factores internos que limitan y fortaleza a la asociación y al mismo tiempo los factores externos que limita y fortalecen, ayudar a los grupos asociados agropecuarios tiene importancia ayuda a la economía local, ayuda a las familias campesinas, los pequeños productores para poder sacar sus productos en mercado meta ya sea, local , nacional e internacional.

II. OBJETIVOS

2.1 Objetivo general

- Determinar los principales factores externos e internos que contribuyen a la asociatividad de los diferentes productores agropecuarios en el municipio de Catacamas, Olancho.

2.2 Objetivos específicos

1. Realizar un diagnóstico histórico y actual sobre los grupos asociados agropecuarios en el municipio de Catacamas.

2. Realizar un análisis del ambiente externo e interno que fortalecen y limitan la asociatividad en los grupos organizados agropecuarios afiliados a la cámara comercio de Catacamas.

3. Elaborar una estrategia de acción que facilite el trabajo asociativo con los productores agropecuarios.

III. REVISIÓN DE LITERATURA

3.1 Contexto general de las asociaciones agropecuarios

3.1.1 Las asociaciones agropecuarias.

Las asociaciones surgen en Europa, hacia finales del siglo XVIII y principios del XIX, como reacción popular de defensa frente a las situaciones de injusticia y abuso derivadas de las condiciones generadas por el capitalismo industrial.

Existen asociaciones agropecuarias en todos los países de Latinoamérica, cuyos miembros han recibido grandes beneficios que les han permitido obtener, entre otras, las siguientes ventajas: Recibir porcentajes más altos de los precios de venta de sus productos, organizar los mercados de venta y mejorar su producción agrícola y pecuaria con el empleo de nuevos métodos y herramientas difíciles de obtener en otra forma, elevar su nivel cultural abriendo nuevas facilidades para su educación, elevar su nivel de vida.

Los grupos asociados agropecuarios son organizaciones formadas por grupos de personas que asocian con el propósito de presentar colaboración recíproca, sin percibir ningún propósito de lucro o de beneficio individualista, sino más bien de servicio y bienestar para todos los usuarios en conjunto, este tipo de unidades en su orientación tradicional, existe en todos los sistemas políticos y económicos, siendo su principal característica el interés social. (Mateo G, & Rodríguez L 2015).

La diversidad mundial de asociaciones incluye cooperativas relacionadas con agencias de noticias, educación y proveedores de energías limpias, entre otras. Sin embargo, la agricultura continúa siendo el sector donde las asociaciones representan una forma destacada de empresa. La motivación de este programa surge de la convicción que: “las organizaciones agrícolas fuertes y representativas son indispensables para promover la democracia, mejorar la distribución de los ingresos y el desarrollo económico de los países” (Bijman J, & Mwanika F, 2011).

3.1.2 Los principios de las asociaciones agropecuarios.

La organización social constituida por grupos de individuos identificados con intereses comunes actúa para resolver problemas compartidos, siendo el instrumento de una acción colectiva. Los principios de una asociación de productores son: la autonomía, democracia, solidaridad y autogestión. Mediante iniciativas de grupo, el objetivo radicará fundamentalmente en el bien común (Páez I, 2016).

También es importante reconocer la especificidad de estas organizaciones que, a diferencia de las del sector industrial y de servicios, tienen que tomar decisiones muy complejas en un entorno bastante cambiante: tienen que responder a los problemas climáticos, los precios del mercado, las políticas sectoriales, que impiden la efectividad de una unos simples instrumentos administrativos (Mora B, 2014).

3.1.3 Por qué fortalecer a los grupos asociados agropecuarios.

El fortalecimiento a los grupos asociados agropecuarios, es la base para mejorar cuantitativa y cualitativamente los procesos productivos y la apertura de mercados a mayor escala, con precio más atractivo para los productores, lo que se reflejaría en una mayor rentabilidad (RMA, 2007).

3.1.4 Los desafíos que enfrentan las asociaciones agropecuarias.

Las asociaciones agropecuarias se enfrentan a numerosos desafíos, tanto internos como externos. Los desafíos externos pueden estar relacionados con los mercados, la regulación, la infraestructura o el cambio climático. Los desafíos internos de las asociaciones, generalmente, están relacionados con los temas de gestión y de gobernabilidad. (Mwanika F,2011).

En líneas generales, cuando un conjunto de personas decide constituir una organización, inicialmente los objetivos de ésta se identifican con los de los que impulsaron a cada socio a cooperar en su creación. Sin embargo, a medida que ésta se desarrolla y consolida, requiere de un mayor volumen de actividades, personas, división del trabajo y el desdoblamiento de la jerarquía. De tal forma, que los objetivos organizacionales son comunes a los objetivos personales de quienes crearon la organización y están en los niveles de mayor jerarquía de ésta, pero se alejan gradualmente de los objetivos personales de aquellos que se ubican en los niveles inferiores de la jerarquía. (ISSN, 2010)

3.1.5 El objetivo de los grupos asociados agropecuarios.

Los objetivos de las asociaciones de productores, se han orientado tradicionalmente a obtener mejores niveles de precios para los productos de los asociados e incrementar la rentabilidad de sus explotaciones; aspectos que además de políticas de orden productivo, requieren de estrategias relacionadas con la transformación y comercialización de sus productos para así, incrementar el valor agregado de los mismos (ISSN, 2010).

Las asociaciones son empresas cuyo objetivo principal no es obtener utilidades, sino responder a las necesidades y aspiraciones de sus socios. Los socios de las cooperativas son propietarios de su empresa, mediante los aportes sociales que han entregado a las cooperativas; los asociados controlan la empresa mediante mecanismos democráticos y

también son los usuarios principales de los servicios de las cooperativas. Todo esto hace que las cooperativas constituyan una forma empresarial resistente ante las situaciones críticas. (Báñez J, 2011).

3.1.6 Importancia de fortalecer la capacidad técnica en los grupos asociados.

Se debe fortalecer la capacidad técnica de las asociaciones de productores a fin de que sean asociados eficaces de las instituciones de investigación o extensión. El factor esencial que permite que el cambio institucional produzca asociaciones eficaces es la existencia de organizaciones campesinas que están bien estructuradas y potenciadas, que ofrecen perspectivas reales a sus miembros y que son capaces de negociar con los otros asociados, inclusive con las instituciones de investigación y extensión. Es esencial que las organizaciones desarrollen sus capacidades institucionales y técnicas para que puedan establecer asociaciones o desempeñarse como miembros eficaces de los consejos administrativos, o financiar directamente los programas de investigación y extensión. (Rondot P, 2001).

3.1.7 Medidas y apoyo necesario para grupos asociados agropecuarios.

No existe un criterio universal para brindar apoyo a los grupos asociados de productores. El apoyo debe ser un proceso según las características específicas, en el que se aprenda en la marcha, proceso que diferirá según las circunstancias del país y las necesidades concretas de las organizaciones de productores del país. En algunos países, el entorno político no permite que la sociedad civil se organice (Rondot P, & Hélène C, M, 2001).

3.1.8 Los principios y las prácticas de los asociados agropecuarias.

Uno de los más calificados especialistas argentinos sobre los principios y la práctica del cooperativismo, el doctor Emilio Bottini, considera que las asociaciones agrarias presentan objetivos claramente definidos:

1) Beneficiar a los agricultores que explotan pequeñas fracciones de tierra, para alcanzar mejores precios, mayor uniformidad y calidad en su producción.
2) Proveer de crédito al pequeño o mediano productor.
3) Prestar asesoramiento legal e impositivo a sus asociados.
4) Aprovisionar al asociado de artículos de uso y consumo.
5) Transformar las materias primas de sus socios.
6) Tomar a su cargo el transporte de productos de los cooperadores.
7) Estrechar la colaboración entre la producción y el consumo, limitando drásticamente la acción de los intermediarios. (Mateo G, 2015).

3.1.9 El éxito y la ayuda de los grupos asociados agropecuarias para los productores.

Los asociados del desarrollo deben centrarse en ayudar a las organizaciones de productores a ampliar el ámbito de sus actividades e incluir servicios para los productores. La ayuda debe dirigirse a aumentar la capacidad interna y desarrollar redes de partes interesadas en el ámbito, así como a actividades de presión política, promoción y desarrollo empresarial en el ámbito LABORAL llevadas a cabo por organizaciones de productores.

El éxito de las asociaciones viene facilitado por poderosos factores externos y de otro tipo, como la seguridad de los derechos de tenencia, unas condiciones económicas favorables, un marco legal favorable y el apoyo a largo plazo de gobiernos y otros asociados. Los responsables de la toma de decisiones deben por tanto proporcionar un entorno de políticas favorables que reconozcan a las organizaciones de productores como entidades legales. (FAO, 2012).

3.2 Cuál es la finalidad que los pequeños productores se asocien.

Los pequeños productores agropecuarios, buscan formar asociaciones con el fin de conseguir beneficios mutuos y superar dificultades relacionadas al mercadeo y comercialización de sus productos Pues, la organización de una manera cooperativa, que puede ser vertical, horizontal o en conglomerados, permite que a los productores lograr objetivos comunes, como acceder a beneficios de programas estatales o de entidades de cooperación, a reducir costos, producir a mayor escala y a generar control en procesos y calidad en los productos, además también les permite la participación y la integración social (Ramírez Daza A 2017).

3.3 Factores internos y externos que afecta en las asociaciones agropecuarios.

El mercado, la política del gobierno, parcela de tierra, factor clima, y la falta de tecnología son los factores externos que incide en la desorganización de los grupos asociados y el factor interno que afecta de forma directa en los grupos asociaciones agropecuario es la alta gerencia, en primer lugar, por problemas de captura del poder de la organización por solo un grupo de persona (nepotismo), que dirigiere la organización sin sentido solidario, no entregan cuentas a los asociados sobre sus actividades y utilizan los recursos de la organización como medios para mantener su poder. los cuales no asumen sus responsabilidades (en entrega de aportes, asistencia a asambleas, etc.), pero sí participan de los beneficios logrados por esta asociación (desarrollo de capacitaciones, entrega de herramientas.) (Narváez Rodríguez C. 2014).

3.4 Asociaciones que ayuda a los productores de café en Honduras (IHCAFE).

El Instituto Hondureño del Café (IHCAFE), fue creado mediante el Decreto Legislativo No. 83 del 9 de diciembre de 1970, como un ente autónomo, con personería jurídica y patrimonio propio, de duración Indefinida, de carácter nacional y de interés público. Habiendo sido el IHCAFE, un organismo oficial del Estado, se le encomendó por Ley, rectorar la Política Cafetalera Nacional, en lo referente a la implementación de políticas de producción, productividad, comercio interno y externo del grano del cafeto, y otras que tenían como finalidad mejorar las condiciones socioeconómicas de las comunidades cafetaleras del país.

El sector cafetalero está conformado por los actores directos de la cadena del café, constituidos en productores, intermediarios, exportadores, torrefactores y el sector gubernamental, vinculados en la producción, beneficiado y comercialización del grano, y disponen de un Fondo Cafetero Nacional. Existen tres instituciones que tutelan la caficultura y brindan servicios al sector, que son: Instituto Hondureño del Café (IHCAFE); Consejo Nacional del Café – CONACAFE y Fondo Cafetero Nacional F.C.N.; Organizaciones Gremiales de Productores (AHPROCAFE y ANACAFEH); Organización de Exportadores (ADECAFEH); Empresas de Torrefactores (TOSCAFEH) (IHCAFE 2011).

3.4.1 La finalidad de las asociaciones cafeteras en Honduras.

Finalidad principal es consolidar e impulsar un sector agroalimentario moderno, diversificado, que genere mayor productividad, valor agregado, y competitividad, en forma eficiente y ambientalmente sostenible, apoye la seguridad alimentaria, logrando mejorar el clima de negocios en el sector para estimular la inversión y contribuir en acelerar el crecimiento agroalimentario en forma sostenible y la reducción de la pobreza de las familias rurales, con acciones diferenciadas para apoyar a los productores pequeños, medianos y grandes (IHCAFE 2011).

3.5 Asociaciones de productores de hortalizas en Honduras.

El rubro hortofrutícola está conformado por pequeños y medianos empresarios que cuentan con asociaciones específicas para atender las necesidades de los productores, entre ellas se encuentran: Asociación de Productores de Hortalizas y Frutas de Intibucá (APRHOFI), Programa Nacional de Desarrollo Agroalimentario (PRONAGRO) de la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG) con el objetivo de contribuir al desarrollo del rubro de la papa y hortalizas de clima templado mediante la implementación del enfoque de cadena, para mejorar los niveles de empleo e ingreso de los actores. Por su heterogeneidad la cadena hortofrutícola actualmente se ha dividido en: Papa, Cebolla, Vegetales Orientales, Cítricos, Plátano, etc., (UPEG 2015).

3.6 Asociaciones de ganaderos (FENAGH)

Entre 1940 y 1950, surgen los primeros movimientos que van a constituir la base de la que hoy es la entidad que genuinamente representa a empresarios dedicados a las labores agrícolas y ganaderas en Honduras y fue hasta el 26 de junio de 1966 que la Federación Nacional de Agricultores y Ganaderos de Honduras (FENAGH) inicia sus actividades en la ciudad de San Pedro Sula

En todos estos años la FENAGH ha sabido defender los intereses de sus miembros y ha logrado salir adelante con sus retos mejorando la proyección hacia sus socios y aumentando la nómina de los mismos que ven en esta institución el interés por defender sus derechos y ayudarles en su desarrollo. La FENAGH ha ido cobrando cada vez un papel más protagónico y dinámico, logrando también, alianzas importantes con instituciones afines y tratados comerciales con la visión de ser la Institución líder e integradora que propicie las condiciones para el desarrollo de un sector agropecuario fuerte, competitivo y exitoso. Hoy por hoy FENAGH es el organismo cúpula del Sector agropecuario de Honduras y actualmente está gestionando importantes leyes a fin de expandir las capacidades del gremio y de potenciar cada vez más a nuestro sector (FENAGH 2018).

3.7 Asociación de productores de cacao (APROCACAHO)

APROCACAHO, es una asociación civil, sin fines de lucro, con patrimonio propio, apolítica, no religiosa, con equidad de género, sin discriminación racial, con una amplia inclusión social y con Personalidad Jurídica independiente de cada uno de sus asociados; conformada por personas naturales y jurídicas dedicadas a la producción y comercialización de cacao en la República de Honduras. Objetivo General Propiciar el beneficio social y económico de sus asociados, al fomentar mejores técnicas de cultivo, la industrialización, comercialización y el consumo del cacao y sus derivados. (EL PAIS 2017).

3.8 Concepto de diagnóstico.

El diagnóstico es un estudio previo a toda planificación o proyecto y que consiste en la recopilación de información, su ordenamiento, su interpretación y la obtención de conclusiones e hipótesis. Consiste en analizar un sistema y comprender su funcionamiento, de tal manera de poder proponer cambios en el mismo y cuyos resultados sean previsibles (Domínguez Ochoa V.2014).

3.8.1 Importancia del diagnóstico.

El diagnóstico es la base la que tomamos todas las decisiones del proyecto. En él se encuentra todas las hipótesis de las que permitimos a planear nuestro trabajo futuro y las posibles reacciones del sistema a la introducción de la nueva propuesta. Po ello, si nos equivocamos en el diagnóstico, con seguridad fracasaremos en la implementación del proyecto (Herrera H. 2007).

IV. MATERIALES Y MÉTODOS

4.1 Descripción del lugar

El estudio se realizó en la ciudad de Catacamas, Olancho, según datos del INE (2016), la población total del municipio de Catacamas asciende a 124599 habitantes de los cuales 61156 (49.08%) representan el género masculino y 63444 (50.92%) al género femenino. La población en el casco urbano corresponde a 55281(44.37%) habitantes de la zona urbana y 69319 (55.63%) de zona rural; con una densidad poblacional de 17.36 Hab/km². El municipio de Catacamas se encuentra a una altura promedio de 450 metros sobre el nivel del mar, está situada entre los 14°; 54', 04", latitud Norte y 85°; 55', 31", del Meridiano de Greenwich y cuenta con una extensión territorial de 7.228,5 km².

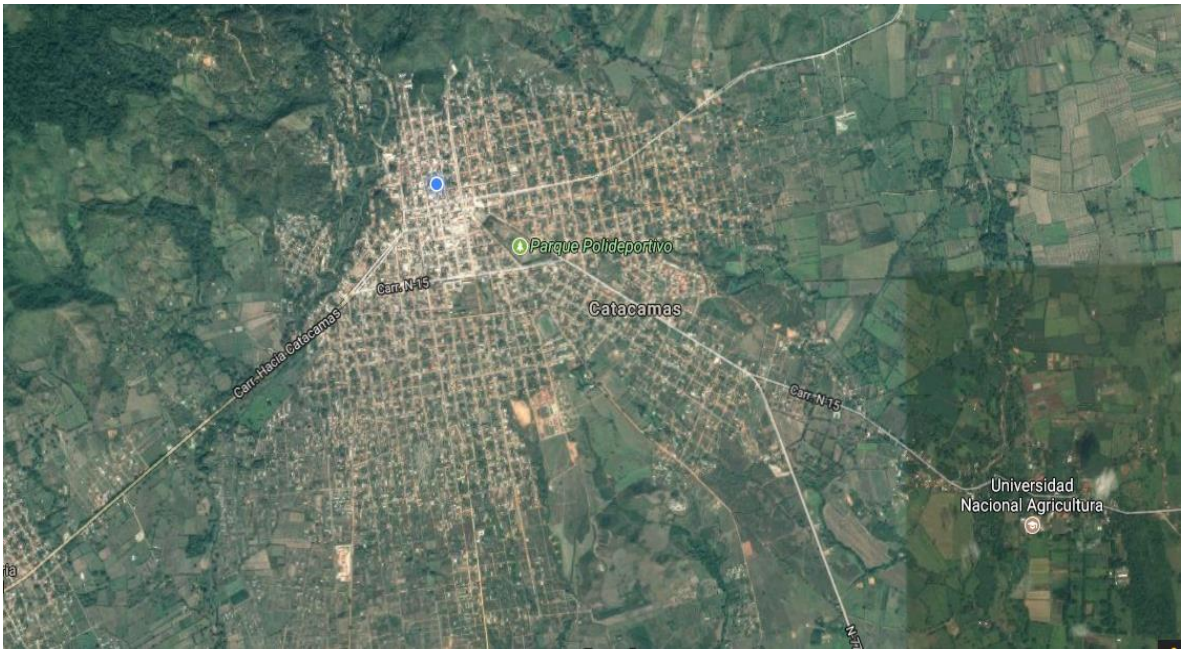


figura 1: Ubicación espacial de la ciudad de Catacamas (Map data, 2017).

4.2 Material y equipo

Los materiales y equipos que utilizó son las siguientes: papel bond, lápiz tinta, libreta, computadora, impresora, memoria portátil USB, cámara digital, fotocopiadora, scanner, transporte público.

4.3 Metodología

Realizar una investigación de tipo descriptiva, utilizando variables cualitativas y cuantitativas, para ello se plantío la hipótesis de que las organizaciones de productores agropecuarios de Catacamas estén bien organizadas en función de diferentes parámetros administrativos, gerenciales, recursos, que se pueden fortalecer y debilitar para la organización. la información se recolectó con una herramienta técnica como el árbol de problema y la técnica de encuesta.

La cantidad y la calidad de la información que recolecto en el trabajo de campo están basadas completamente en los objetivos por el cual se está realizando dicho estudio. De esta manera la investigación tiene una mayor confiabilidad y validez.

4.4 Fuentes de información

La información obtenida para dicha investigación procede de dos fuentes las cuales se detallan a continuación:

a) **Fuentes secundarias:** Esta información recolecto por medio de revista, libros, internet y organizaciones que proporcionaron datos que sirvió de ayuda en esta investigación de conocer los factores que afecta a los grupos asociados agropecuarios.

b) **Fuentes primarias:** Este tipo de información recolecto de los grupos asociados agropecuarios, con la técnica de árbol de problema y la encuesta, para elaborar una estrategia de acción que facilite el trabajo asociativo.

4.5 Gira de reconocimiento.

La investigación se realizó en la ciudad de Catacamas Olancho, según información de la Cámara de Comercio de la ciudad de Catacamas reconoce que hay 17 grupos asociados agropecuarios, que está ubicadas en el casco urbano y en el casco rural, la cual tomamos en cuenta para recolectar los datos en la investigación.

4.6 Población de estudio

En el municipio de Catacamas departamento de Olancho, en los dos cascos, urbano y rural se encuentra 17 grupos asociados agropecuarios afiliados a la cámara de comercio que utilizo como la población de estudio para la investigación por ende la confiabilidad de esta investigación está en el nivel de confianza en un 100%.

4.7 Recolección de la información

La recolección de la información para la investigación se realizó a través de la técnica de árbol de problema y las encuestas, aplicadas de manera directa, visitando a los grupos asociados agropecuarios, en el municipio de Catacamas Olancho.

4.8 Variables a evaluar

Para que el estudio cumpla con los objetivos previstos, se tomó en cuenta las siguientes variables:

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores	Instrumento aplicable
diagnóstico histórico y actual	Consiste en analizar un sistema y comprender su funcionamiento, de tal manera de poder proponer cambios en el mismo y cuyos resultados sean previsibles.	Tiempo de operar como asociación, historia como asociación, rubro principal, número de miembros, ubicación de la asociación, Problemas con las autoridades, capacitaciones al personal, el propósito de la asociación.	Numero de año que llevan en el mercado, tipos de logros como asociación, el rubro que dedica, numero de los miembros antes y actual, las dificultades que tuvo con la autoridad, la visión que tiene como empresa en futuro, tiene un plan de capacitación, cuáles son sus logros alcanzado como asociación.	1
ambiente externo fortalezas y limitaciones	Es el conjunto de todos aquellos factores que influyen en la organización y que no pertenecen al sistema.	Los proveedores, ayuda del gobierno, asesoría, financiamiento, mercado, clima, tierra, programas de	Lista de sus proveedores, tipos de productos que ofrecen los proveedores, tipo de ayuda del parte del gobierno, tipos de asesorías o capacitaciones recibidas, las aportaciones de los	2,3,4,5

		capacitación, transporte, la tecnología.	socios, inventario de salida de productos en el mercado, parcela de tierra donde trabajan, medio de trasporte que utilizan, el cambio climático, tipos de tecnologías que utiliza en la asociación.	
Ambiente interno fortalezas y limitaciones	Se refiere a todos aquellos elementos o fuerzas internas que influyen y fortalecen en las asociaciones agropecuarios.	Infraestructura, recurso humano, ubicación de la asociación, avances tecnológicos,	Las instalaciones de la asociación, el perfil del personal en área administrativa, el perfil del gerente general, el perfil del personal en el área del mercado, la asociación se ubica en el casco urbano o rural, herramientas de trabajo,	6
Estrategia de acción	la estrategia es un plan para lograr objetivos a largo plazo, es un mapa para llegar a los objetivos o una maniobras para la ventaja a futuro.	Estrategias que utilizan la asociación, experiencias, logros.	Utilizan algún tipo de estrategias, logros alcanzado con las estrategias, tiene experiencia con las estrategias utilizada, es importante tener estrategias en la asociación.	7

4.9 Trabajo de campo

Para la recolección de datos fue necesario la utilización de la técnica de árbol de problema y la encuesta, sustentada con un cuestionario dirigido a las asociaciones agropecuarias para determinar la situación actual, y así obtener información previa a su análisis.

4.10 Procesamiento y análisis de datos

El procesamiento y el análisis de los datos recolectado en el campo, analizó con el programa Minitab versión 2017 después pasando en Microsoft Excel para hacer su respectiva grafica de cada pregunta de la encuesta.

V. RESULTADO Y DISCUSIÓN

5.1. Datos de la organización histórico y actual

En el presente apartado se dan a conocer los logros que las organizaciones han alcanzado durante el surgir del tiempo como aquellos que se están alcanzando.

5.1.1. Logros históricos de la asociación

De acuerdo a la **figura 2**, se refleja que las asociaciones el 87% tienen logros históricos y en consecuencia poco a poco han logrado que sus productos sean reconocidos en el mercado. Eso ha permitido beneficio para los socios y además como asociación han apoyado a los pequeños productores. En 13% de dichas asociaciones manifiestan que no han tenido logros por falta de oportunidad.

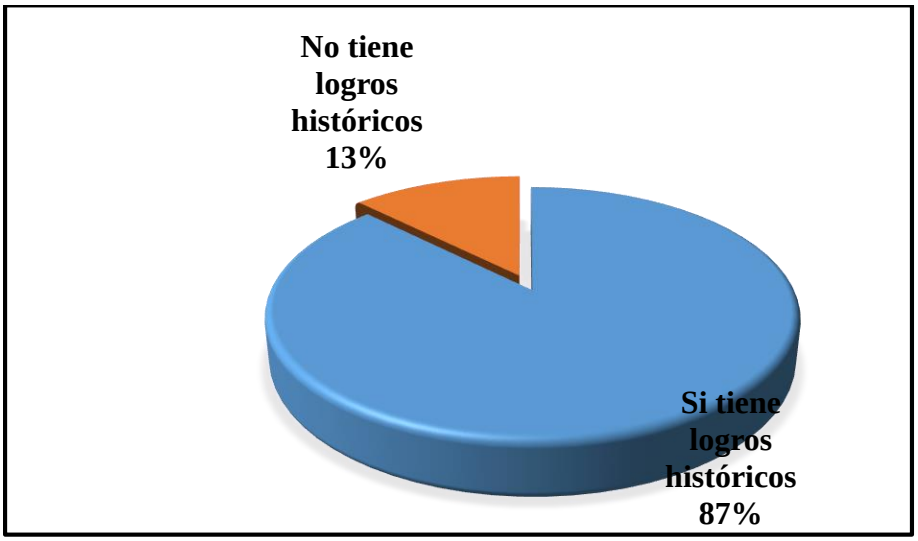


Figura 2. Logros históricos de la asociación.

5.1.2. Logros actuales de los grupos asociados

La **figura 3** refleja que un 41% de los grupos asociados se mantienen activos en el mercado lo cual les ha dado las condiciones para lograr un considerable crecimiento de su infraestructura, pero el 59% tiene dificultades por falta de apoyo de las instituciones gubernamentales.

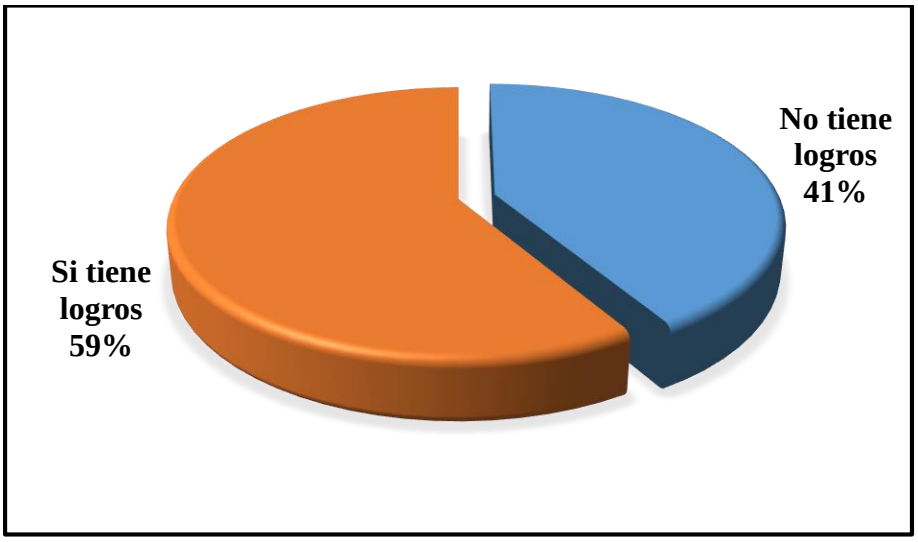


Figura 3. Logros actuales de los grupos asociados

.

5.1.3. Problemas con las leyes del gobierno

En relación con los inconvenientes que podrían presentar las asociaciones respecto a las legislaturas gubernamentales; un 70% de las asociaciones consultadas (**Ver figura 4)** no han tenido ningún problema al respecto, sin embargo, solamente un 30% de ellos han presentado más de algún impedimento legal.

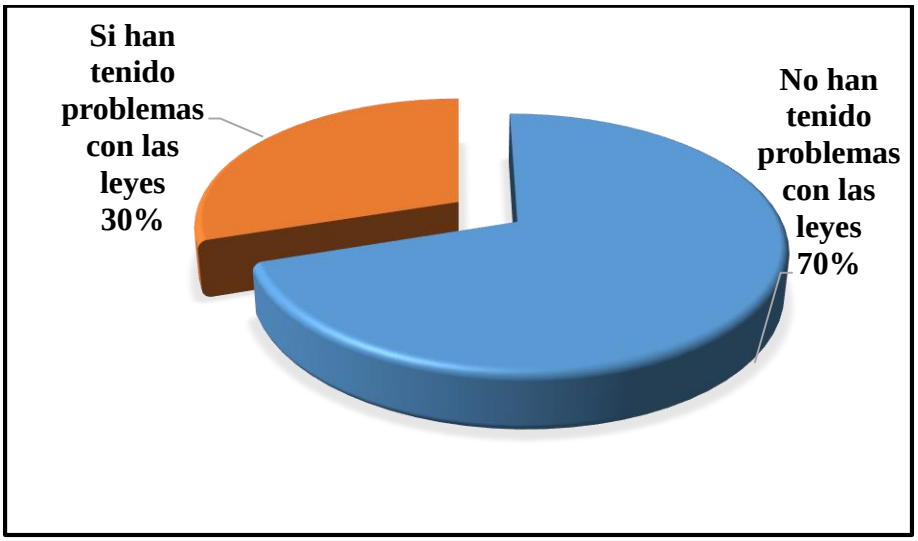


Figura 4. Problemas con las leyes del gobierno

5.1.4. La asociación tiene una visión definida

Acuerdo a la **figura 5,** determinó que las asociaciones un 94% expresaron que tienen visión definida en parte por la participación activa en el mercado introduciendo bienes en las plazas de mercado meta, un 6 % opino que no posee visión definida debido a la incipiente generación de ideas y por la irregularidad de acciones por las estructuras asociativas.

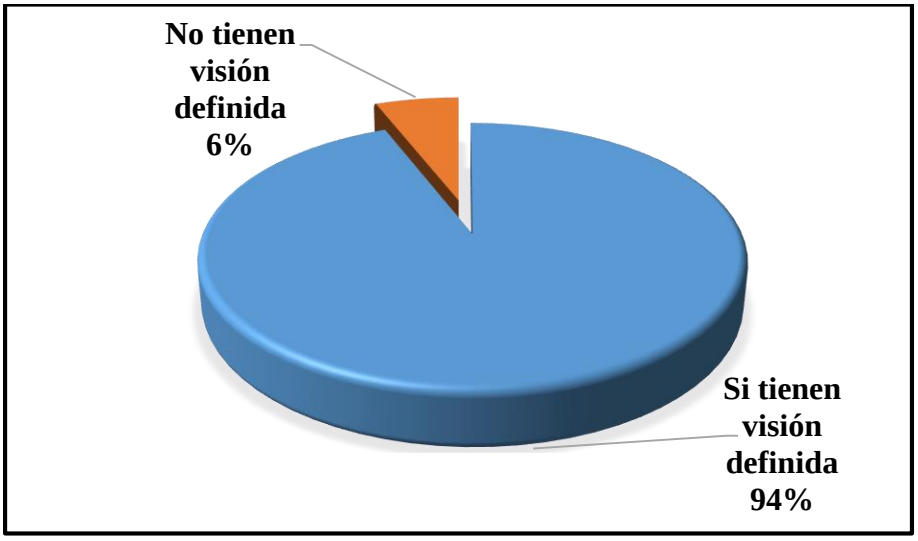


Figura 5. La asociación tiene una visión definida.

5.1.5. Plan de capacitación a sus miembros.

Acuerdo a la **figura 6**, detalló que los grupos asociados un 35% cuentan con un plan de capacitación para sus socios y un 65% no cuenta con ningún plan por no tener acceso a financiamiento privado ni estatal, además de que son asociaciones recientemente fundadas y en consecuencia con poca experiencia en el área.

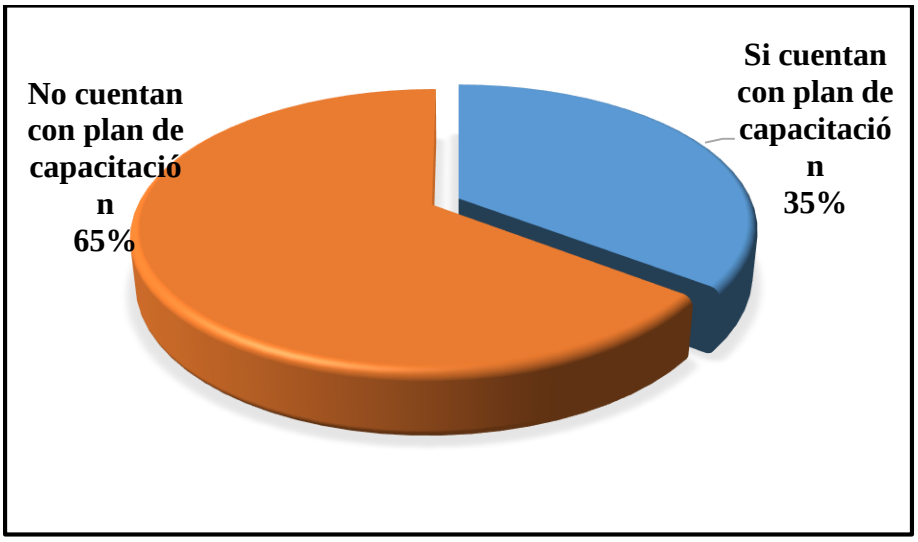


Figura 6. Cuentan con un plan de capacitación.

5.1.6. Plan de rubro de la asociación

En la **figura 7** destacó que los grupos asociados agropecuarios sobre el rubro al que dedican un 82% expresó que siempre seguirán trabajando con el rubro ya que esta fue la meta con el cual inicio la asociación y los socios se sienten satisfechos. Por otro lado, un 18 % de los encuestados expresaron que quieren cambiar el rubro de la asociación por falta de ayuda técnica y financiera.

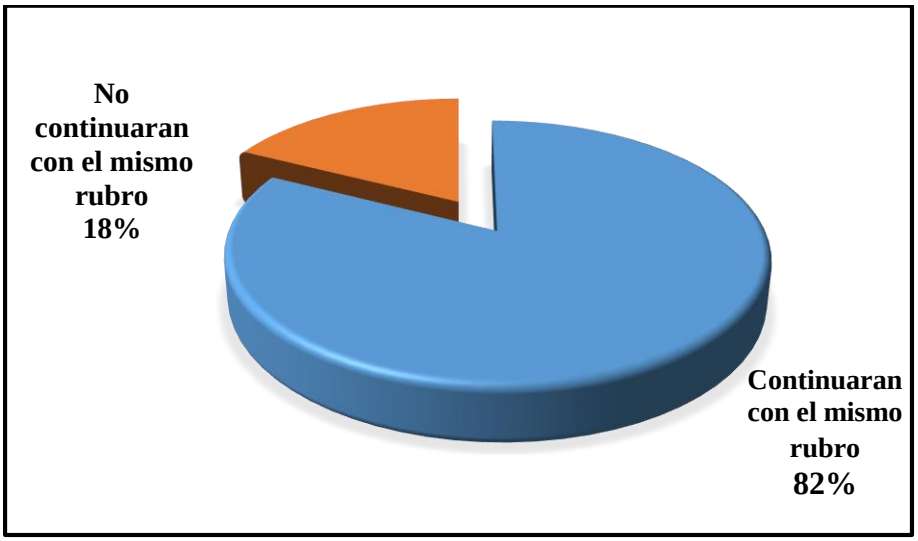


Figura 7. Planea cambiar el rubro de la asociación.

5.1.7. Planea realizar inversiones

De acuerdo a la **figura 8,** al preguntar a los asociados si planean realizar inversiones: un 64.70% expresó que están dispuestos a realizar una inversión, así como buscar estrategias para optar a oportunidades de éxito en el mercado meta y mejoras en la infraestructura de la asociación; el resto, un 35.29%, expresaron que no tienen ningún plan para hacer una inversión por falta de ayuda de la empresa privada, así como por parte del Estado.

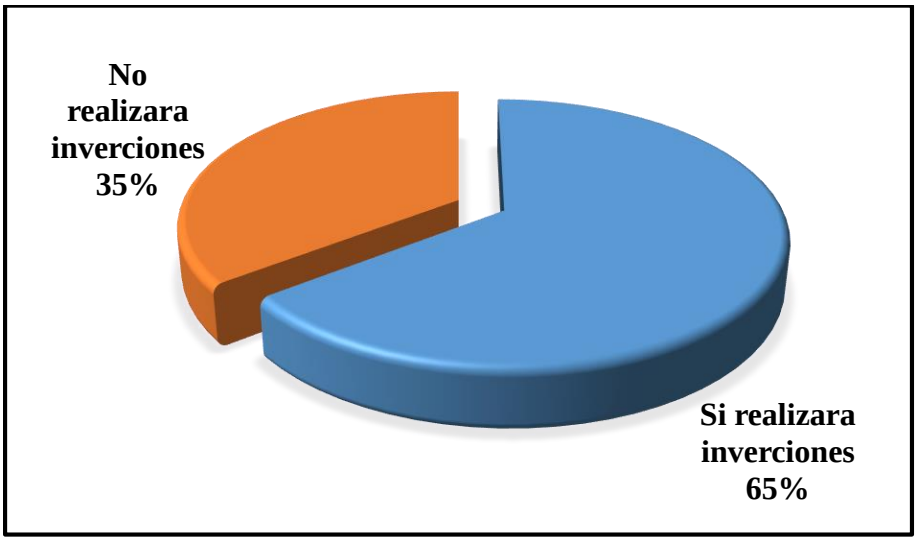


Figura 8. Planea realizar inversión.

5.2. Ambiente externo (Fortalezas y limitantes)

En el presente apartado se destaca todo lo referente al ambiente externo de las asociaciones mismo que permite fortalecer o limitar el mismo.

5.2.1. Proveedores principales

Acuerdo a la **figura 9**, reflejó que un 76% de los proveedores principales de las asociaciones agropecuarios son los mismos socios, un 18% son pequeños productores y un 6% son familias campesinas que logran sacar sus productos. Estos productos por lo general son de buena calidad por lo que conlleva a que las asociaciones cada día se están posesionando en el mercado.

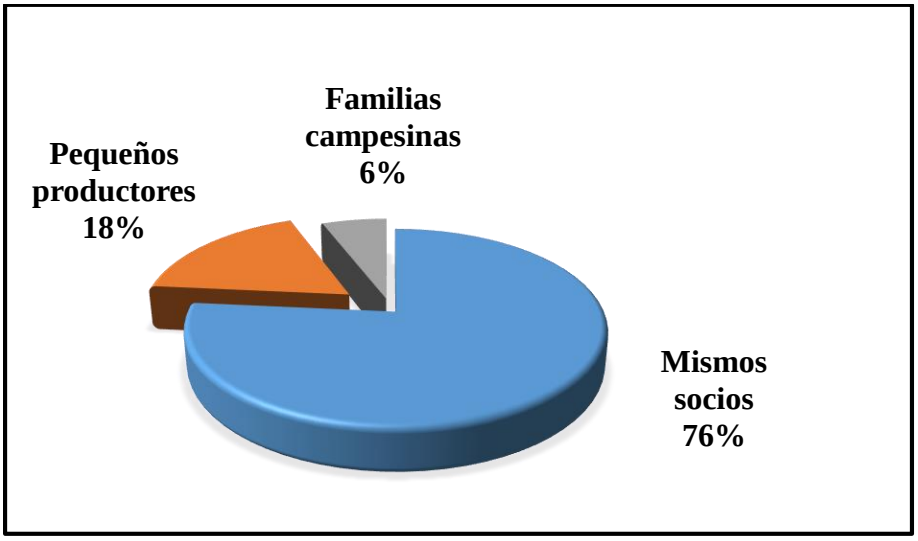


Figura 9. Proveedores principales.

5.2.2. La calidad de producto que ofrece los proveedores

El mercado meta tiene una exigencia muy alto en la calidad del producto, por ende, el proveedor tiene un compromiso muy grande con la asociación. En ese sentido la **figura 10**,

destaca que las asociaciones agropecuarias un 71% expreso que sus proveedores ofrecen un producto excelente, seguidamente un 23% expreso el producto es de buena calidad, así mismo un 6% manifestaron que la calidad del producto es mala por no dar acompañamiento por parte de la asociación.

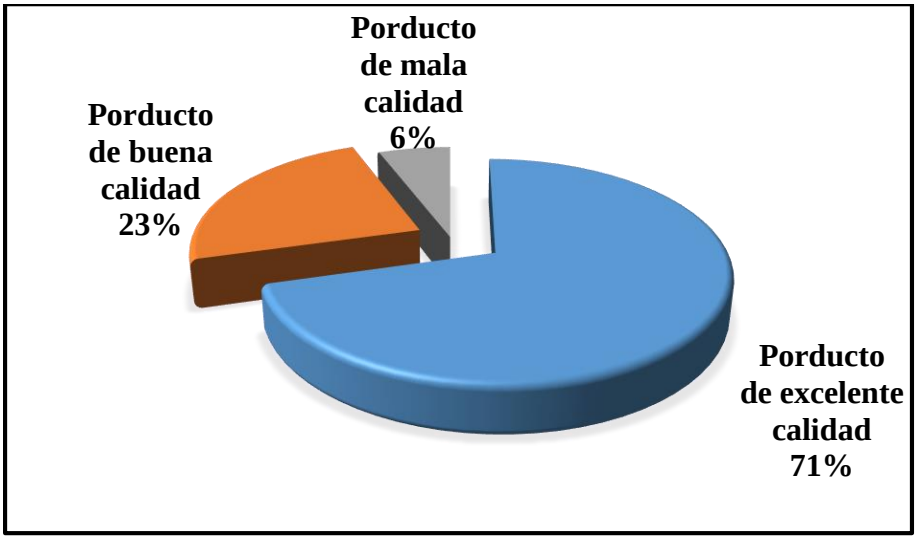


Figura 10. La calidad de producto que ofrece los proveedores.

5.2.3. Cuenta con un técnico en la hora de recibir los productos

Es importante contar con personal capacitado en el rubro al que se dedican ya que a la hora de recibir productos están sometiendo en un alto riesgo si no tiene un buen control cuando reciben productos y en consecuencia esto lo puede incurrir en más gastos.

En la **figura 11**, refleja que las asociaciones agropecuarias un 47% cuentan con personal capacitado y un 53% no cuenta con ningún técnico en la hora de recibir el producto.

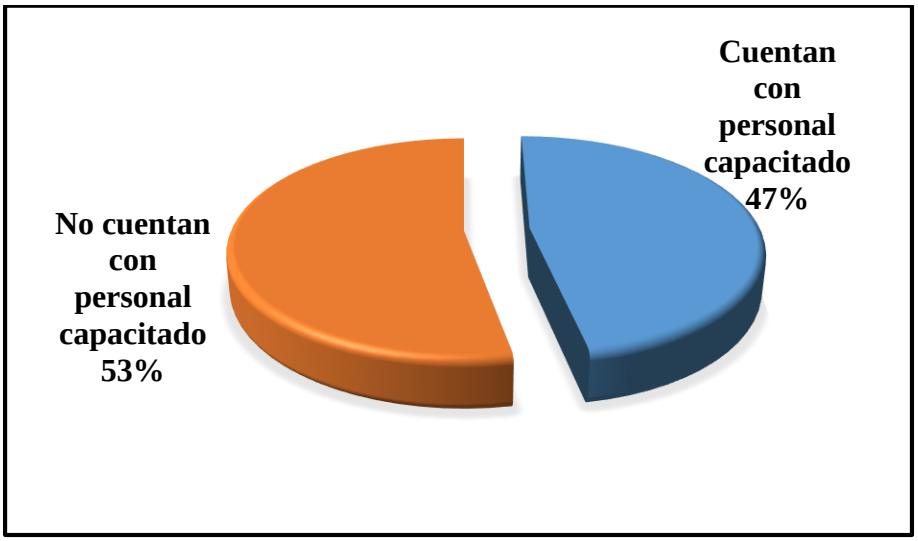


Figura 11. Cuentan con un técnico en la hora de recibir producto.

5.2.4. Capacitación a sus proveedores

Acuerdo a la **figura 12**, se detalló que al consultar a los grupos asociados sobre capacitación a sus proveedores un 47% dijo que, si capacitan a sus proveedores y un 53% no capacitan a sus proveedores, esta es una de las debilidades que impide que la mayoría no cumplan las metas.

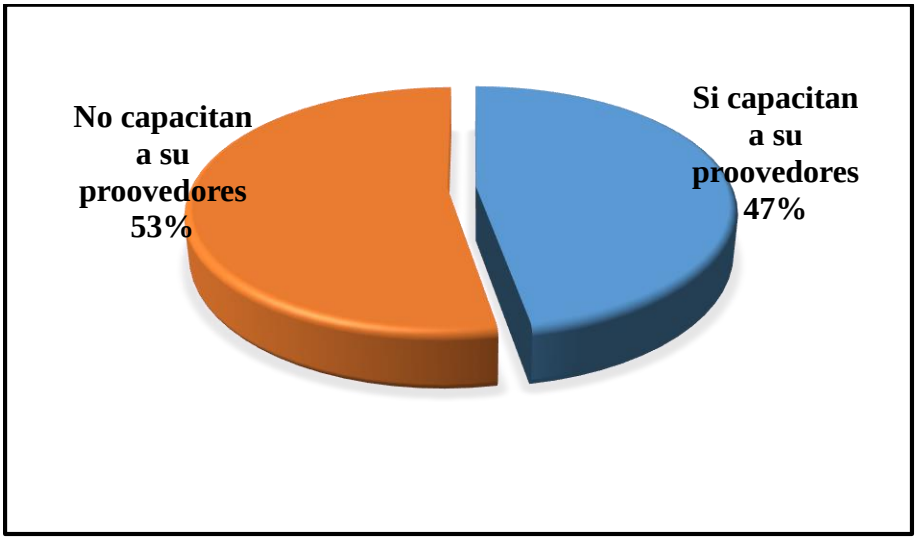


Figura 12. Capacitan a sus proveedores.

5.2.5. Ayuda estatal a los grupos asociados

Acuerdo a la **figura 13**, se especificó que la ayuda estatal a las asociaciones solo llega a 18% de dichas asociaciones y un 82% manifestaron sentirse marginados a pesar de que la agricultura y la ganadería es uno de los pilares muy importante en la economía hondureña.

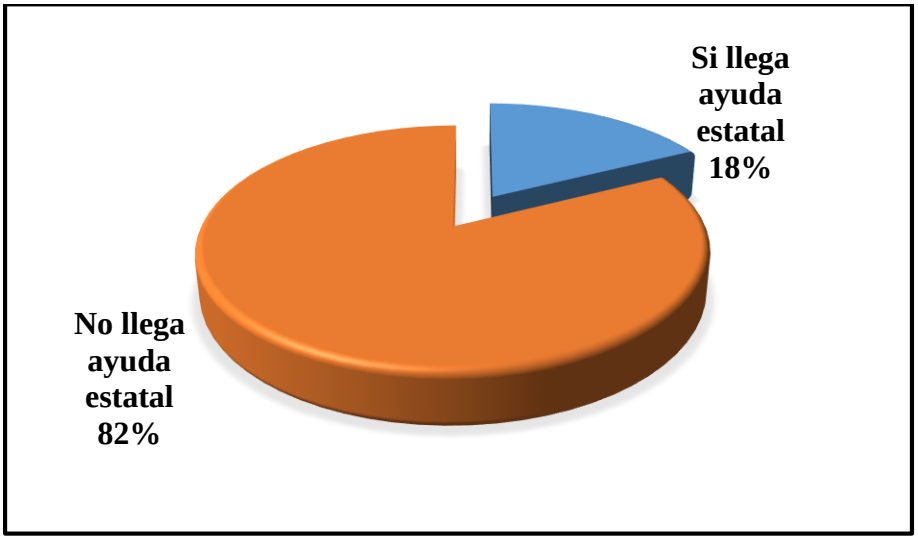


Figura 13. Ayuda del gobierno

5.2.6. Reciben capacitación en la asociación

La capacitación es una de las inversiones más rentables que debe realizar una asociación y debería de ser una política de capacitación permanente, en ese sentido la **figura 14**, refleja que un 41% de las asociaciones agropecuarios capacitan a su personal y un 59 % no realizan ningún tipo de capacitación por que no cuenta con los recursos económicos suficientes y tampoco tienen apoyo de empresa privada ni estatal.

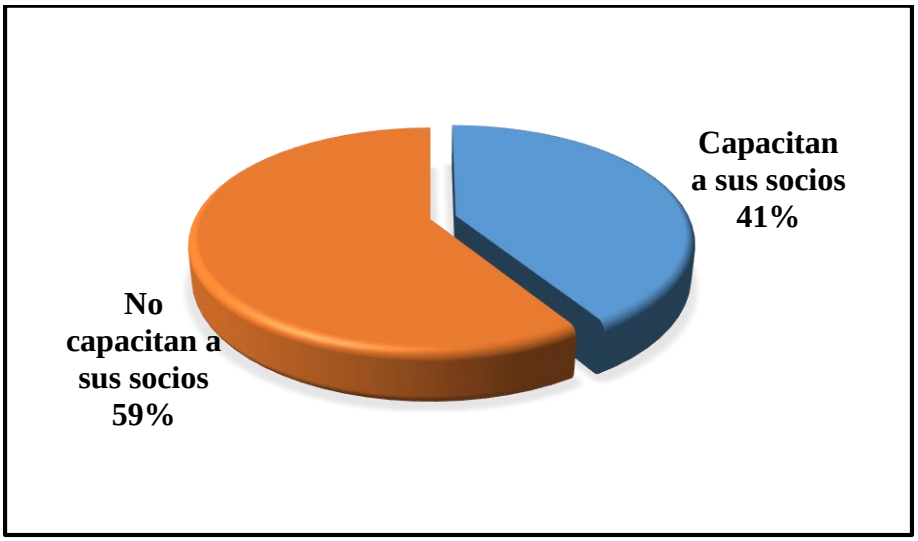


Figura 14. Reciben capacitación en la asociación.

5.2.7. Medio de financiamiento que tiene la asociación

Los grupos asociados agropecuarios tienen dos vías externas de financiamiento como ser la privada, y los ONG. En este caso solo acceden a las fuentes que se reflejan en la **figura 15**, donde un 76% tiene como el medio de financiamiento a la empresa privada, un 24% tiene financiamiento por parte de las organizaciones como ONG.

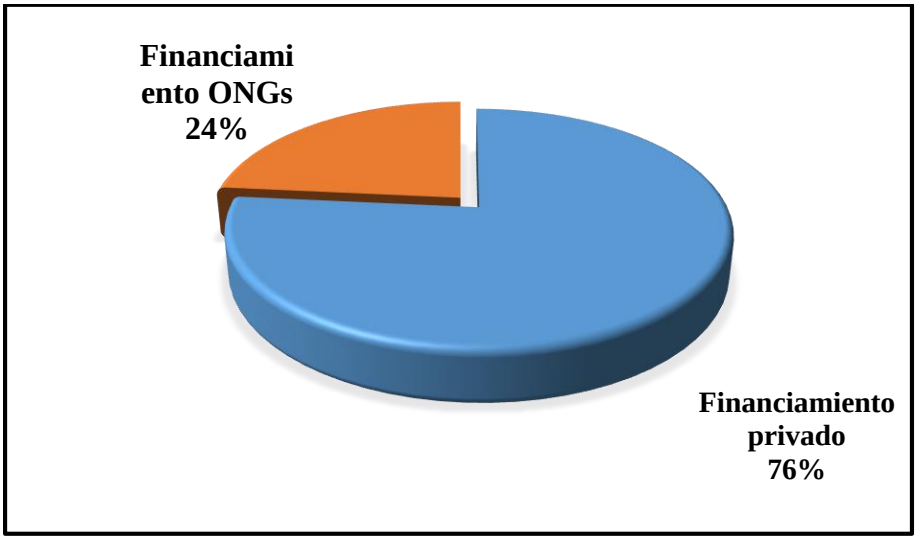


Figura 15. El medio de financiamiento de la asociación

5.3. Mercado

5.3.1. El mercado meta de la asociación

Las asociaciones agropecuarias que dedican en la producción, elaboración, y comercialización de materia prima, el mercado donde puedan vender el producto final depende de la demanda. En ese sentido la **figura 16**, reflejó que en el municipio de Catacamas un 41% tiene un Mercado Departamental, y un 35% el mercado es local, así mismo un 18% de los grupos asociados agropecuarios tiene un mercado internacional y por último un 6% tiene mercado nacional.

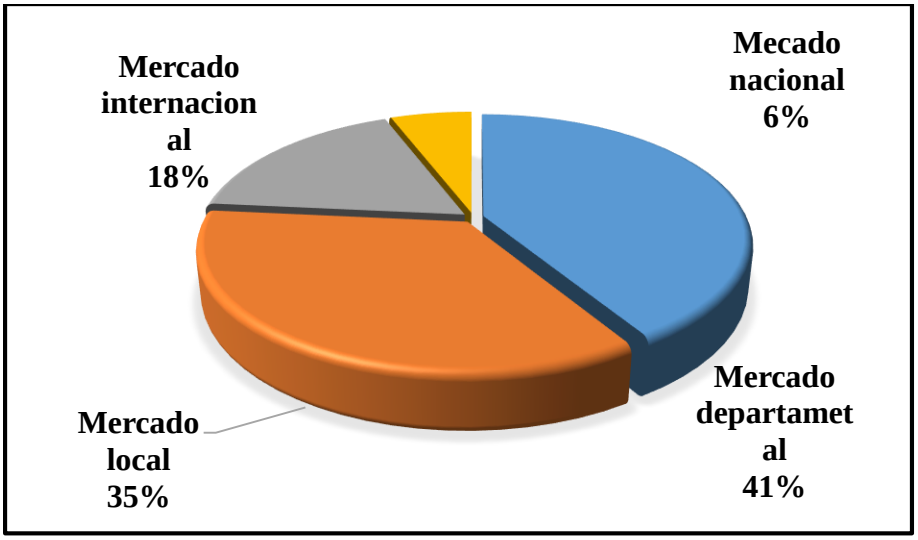


Figura 16. El mercado meta de la asociación

5.3.2. Exigencia del parte del mercado de acuerdo al producto

El mercado meta es exigente debido a que existen varios productores ofertando el mismo producto, por lo que el reto es mejorar el producto que va ofrecer en el mercado. **La figura 17**, que el mercado un 76% se interesa más por la calidad, un 18% el mercado se centra en un producto orgánico que no perjudica la salud y por último un 6% pide un buen precio del producto.

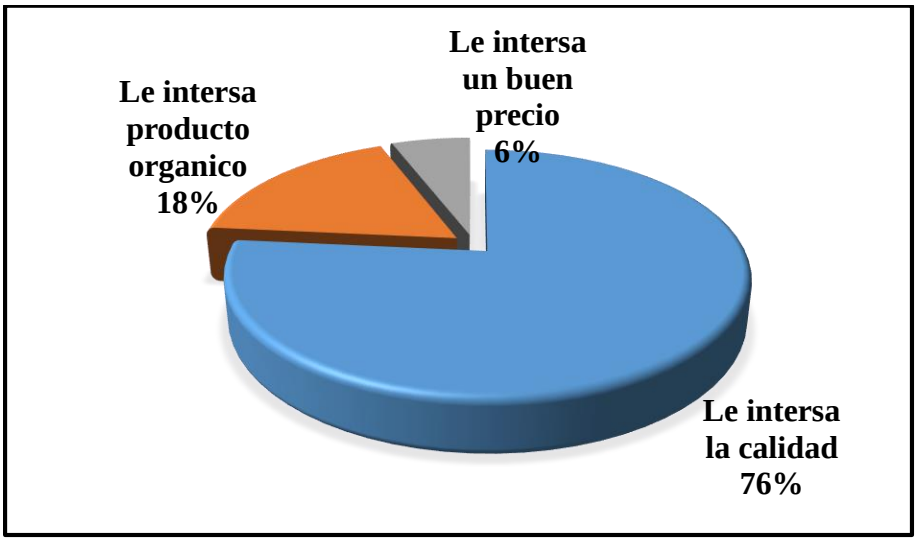


Figura 17. Exigencia del parte del mercado acuerdo al producto.

5.3.3. Cuál es el punto donde vende el producto

Identificar el punto de venta apropiado para sus productos es de suma importante para las asociaciones ya que el ingreso depende de las ventas, en tal sentido la **figura 18**, especificó que un 53% venden en las grandes empresas del país, seguido con un 29% son los mercados, un 12% son los súper mercados y por último un 6% de estos productos lo venden en pulpería.

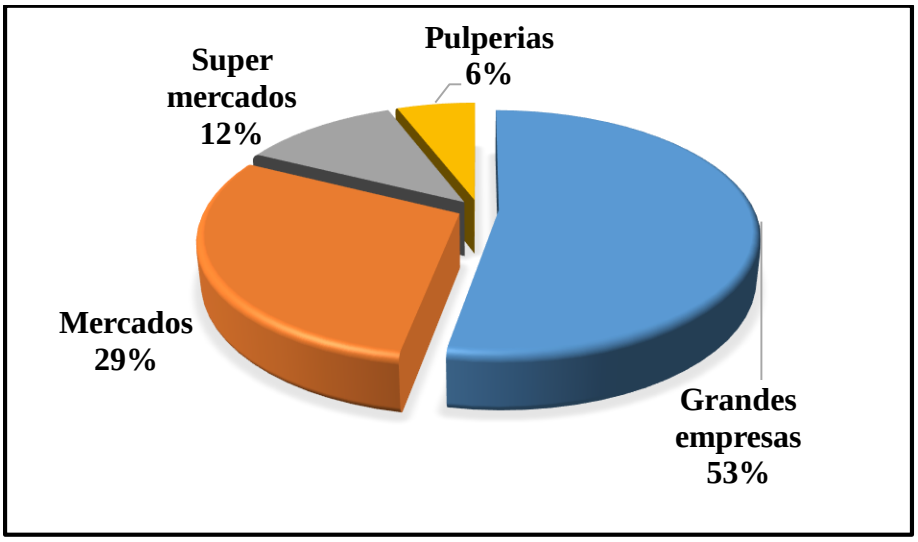


Figura 18. Cuál es el punto donde vende el producto.

5.3.4. Estrategia utilizada para vender su producto

Las asociaciones deben de tener estrategias de ventas para todos sus productos con la finalidad se ser efectivos en la recuperación de sus costos. Esto le da seguridad de mantenerse en un mercado cada vez más competitivo. Acuerdo a la **figura 19**, detalló que un 65% de las asociaciones las estrategias de ventas que más resultados le da es la referente a la calidad del producto, un 29% se centran precio y un 6% se concentra en la marca del producto.

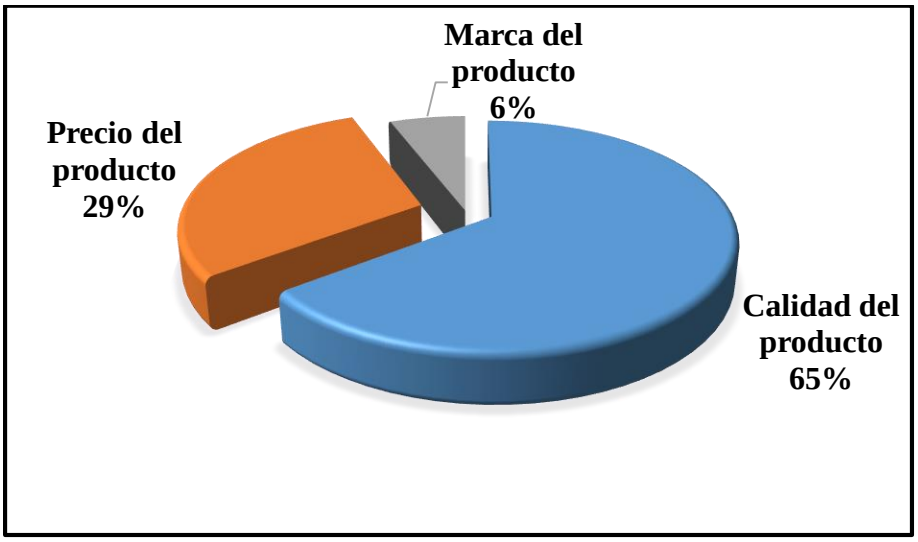


Figura 19. Estrategia utilizada para vender el producto.

5.3.5. La asociación cuenta con su propio transporte

El transporte para distribuir en el mercado meta los productos es indispensable para toda asociación ya que con ello serán oportunos en poner sus productos en venta y reducir sus costos. Acuerdo a la **figura 20**, especificó que las asociaciones un 82% ellas no cuentan con transporte propio por falta de apoyo, un 18% aseguro que tienen su propio transporte.

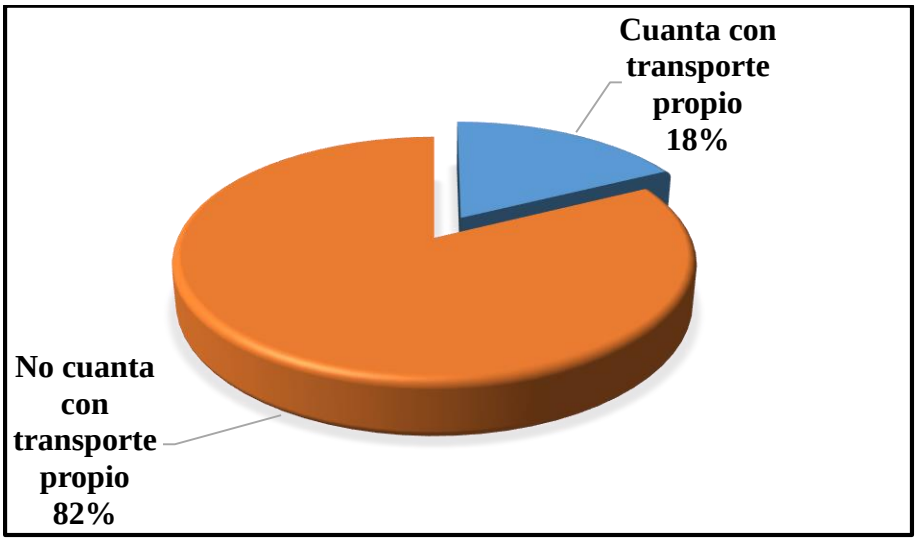


Figura 20. La asociación cuenta con su propia transporte

5.3.6. La asociación tiene su propia parcela de tierra para que trabaje sus socios

La parcela de tierra propia es la base de una organización que se dedica en la producción agrícola y ganadera, en consecuencia, de eso depende la cantidad de productos a producir. La falta de acceso a la tierra es una debilidad que se reflejó en la **figura 21**, donde un 71% no cuentan con parcela de tierra propia de la asociación y un 29% si cuentan con parcelas.

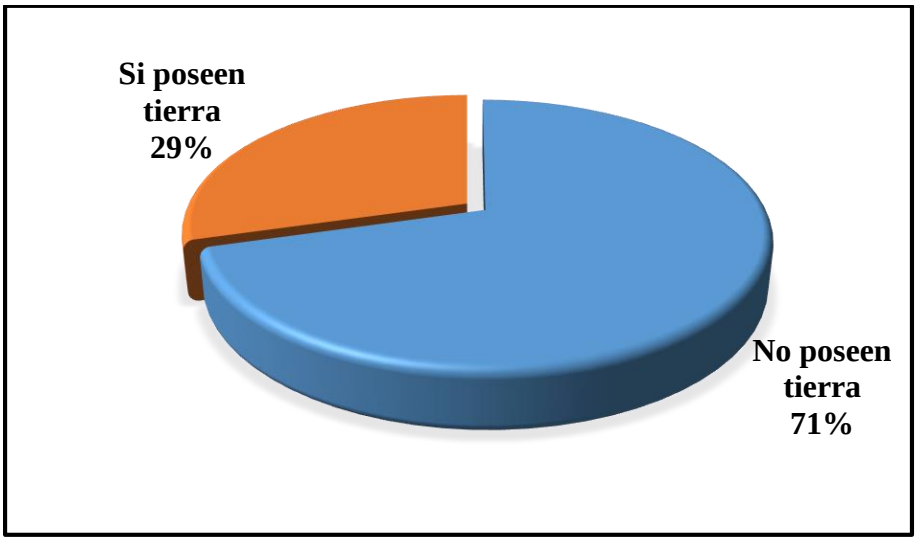


Figura 21. La asociación tiene su propia parcela de tierra

5.3.7. A que dedica su parcela

El manejo apropiado de cada parcela depende la calidad y productividad, en ese sentido la **figura 22**, determinó que un 59% que su parcela de tierra dedica prácticamente en cultivos agrícolas, un 23% de los grupos la dedica en la ganadería y un 18% de la tierra la dedican en otros tipos de rubro.

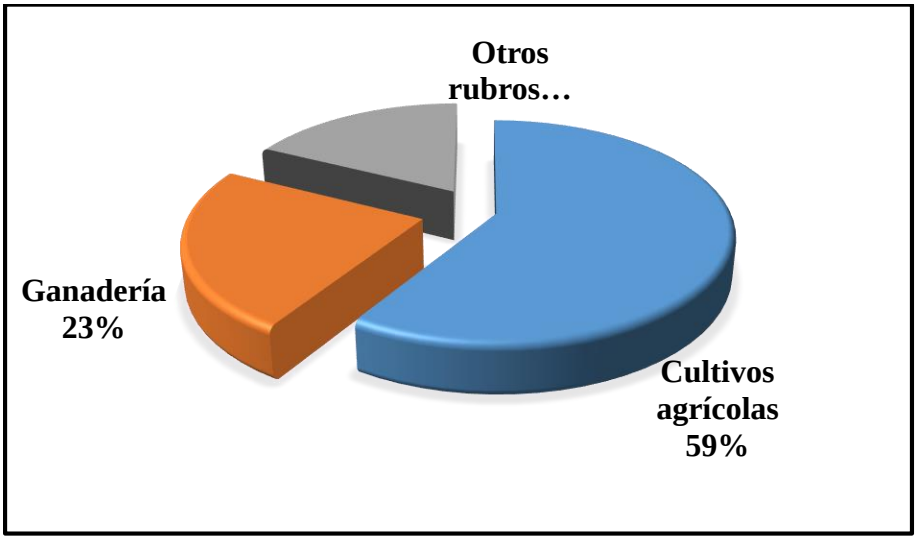


Figura 22. A que dedica su parcela

5.4. Factor externo clima

8.1. EL clima afecta en la producción de la asociación

El clima es uno de los fenómenos que enfrenta día a día las asociaciones agropecuarias, por lo que la producción agrícola se encuentra expuesta, por ende, es importante que los grupos de asociaciones estén al tanto sobre los fenómenos climáticos ya que esto puede afectar a la producción llevando a pérdidas millonarias. En esa dirección la **figura 23**, determinó que un

76% de los grupos asociados el factor clima les afecta de forma directa y un 24% explico que el clima no es una amenaza para el rubro de la asociación.

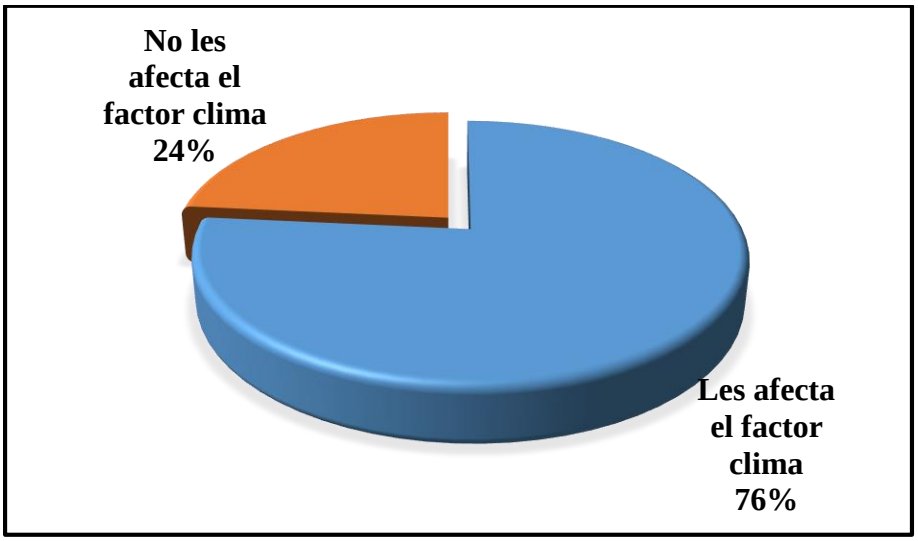


Figura 23. El clima afecta a la producción

5.4.1. Estrategias para contra restar al factor clima

Las estrategias utilizadas para contrarrestar los fenómenos de la naturaleza ayudan a la asociación para ser más competitivo y unidos con los socios para sacar adelante al grupo. En tal sentido la **figura 24**, detalló que un 94% no cuenta con estrategias ya que son organizaciones que no cuenta con ayudas de grandes ONG y un 6% cuentan con estrategias.

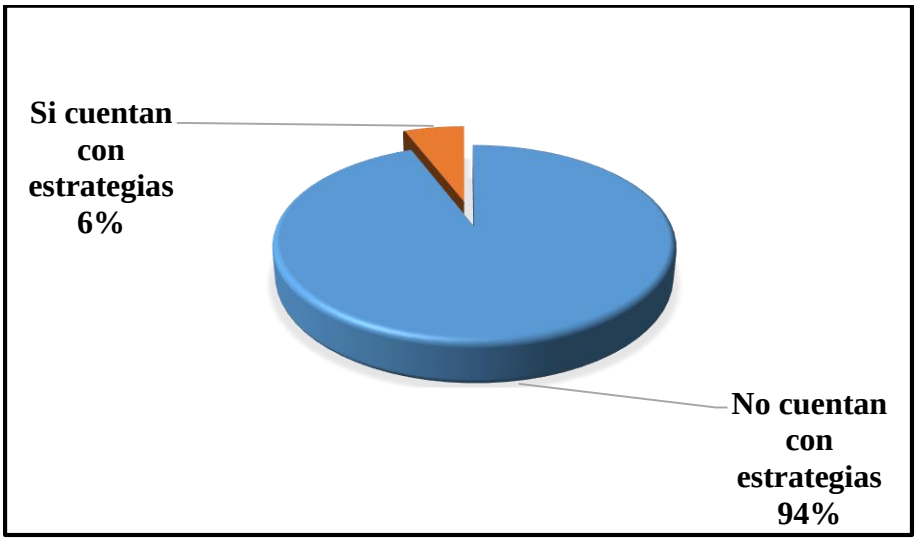


Figura 24. Estrategias para contra restar el factor clima

5.4.2. La asociación cuenta con alta tecnología

La tecnología es indispensable en las asociaciones ya que su uso se ha convertido en un elemento fundamental en el ámbito personal y empresarial. En un mundo tan activo y globalizado, las asociaciones deben ser rápidas y eficientes con todos sus recursos, acuerdo a la **figura 25**, reflejó que un 18% de las asociaciones agropecuarios en la ciudad de Catacamas cuentan con la tecnología adecuada, y un 82% no cuenta con ninguna.

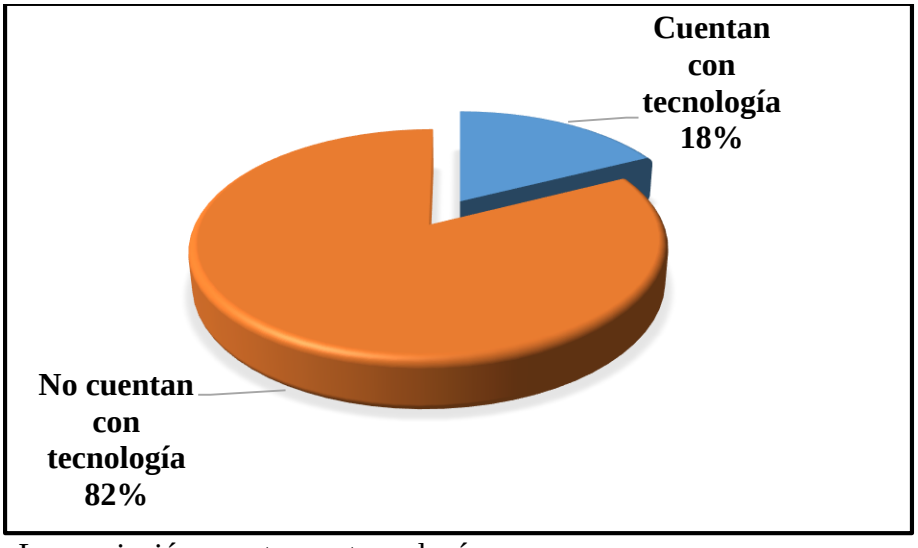


Figura 25. La asociación cuenta con tecnología

5.4.3. La falta de tecnología afecta a la asociación

En consecuencia, la **figura 26,** determina que la tecnología afecta al grupo ya que un 76% de la asociación se refirió que la falta de tecnología afecta mucho a las asociaciones y el 24% expreso que el rubro que dedican a la asociación no afecta la tecnología.

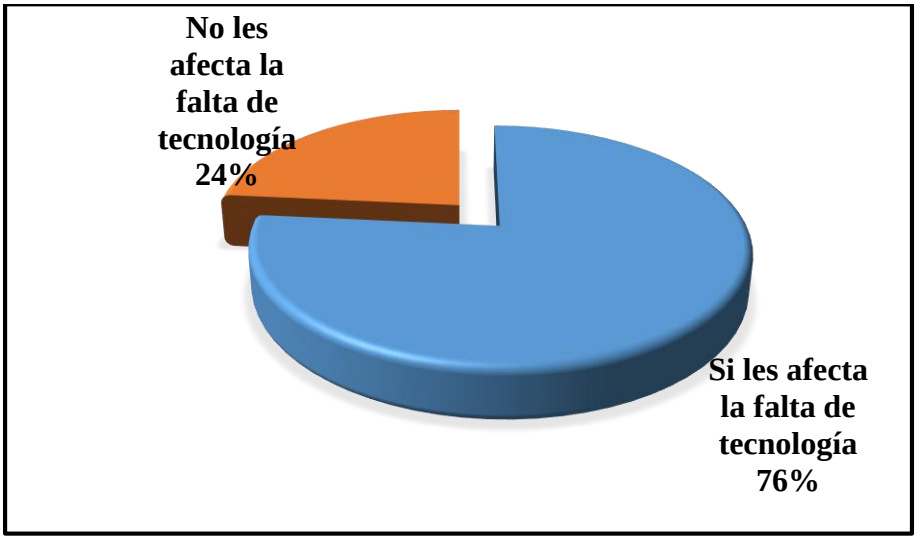


Figura 26. La falta de estrategia afecta a la producción

5.5. Ambiente interno (Fortalezas y limitaciones)

5.5.1. El terreno donde está ubicado la asociación

Es importante que una asación cuente con su propia infraestructura ya que esto ayuda a bajar los costos fijos, de igual forma tener una ubicación estratégica esto le permitirá a buscar más mercado y el crecimiento continuo de la organización. **La figura 27**, reflejó que en el municipio de Catacamas un 59% del terreno donde se encuentra la infraestructura física es de los grupos asociados agropecuarios, 17% de los grupos expreso que el terreno es prestado, un 12% expreso que es alquilada un 12% manifestó que la adquirió de otras formas.

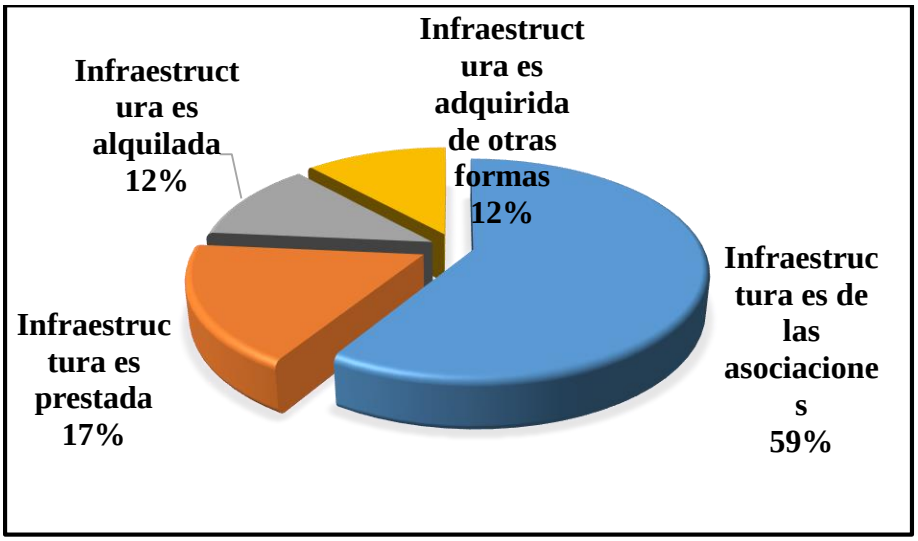


Figura 27. El terreno donde está ubicada la asociación

5.5.2. Grado académico del personal en el área administrativa

En una asociación contar con el recurso humano capacitado en la parte administrativa es una fortaleza que cuenta la asociación ya un buen administrador sabrá cómo llevar al éxito a la asociación. En **la figura 28,** expresó, los grupos asociados agropecuarios de la ciudad de Catacamas un 76% de la asociación el personal que elabora en el área administrativa tiene un grado académico de secundaria, un 18% tiene licenciatura, un 6% cuenta con un grado alto con maestrías y doctorados.

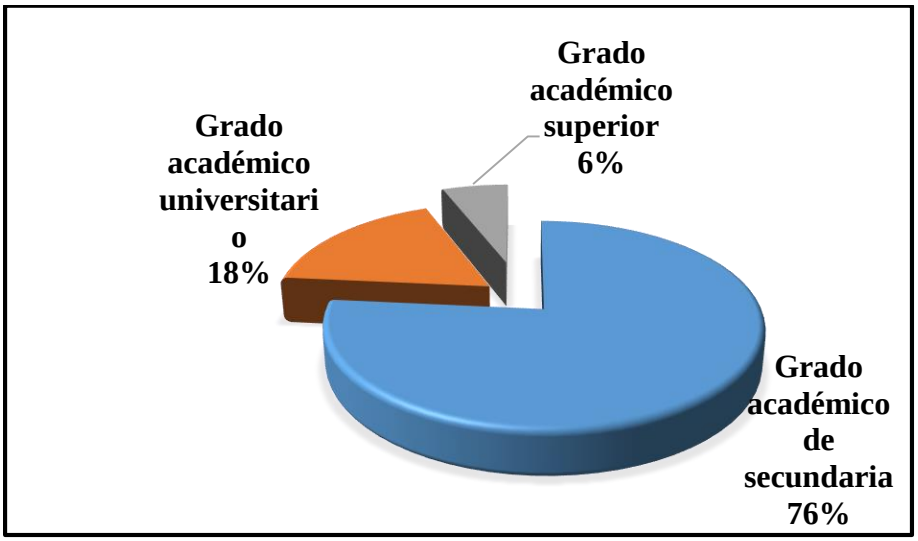


Figura 28. Grado académico del personal que elabora en área administrativa

5.5.3. Grado académico del personal en el área del mercado

El área del mercado de asociación agropecuarios es muy importante contar con el recurso humano capacitado o con experiencia, por consiguiente, en **la figura 29**, se describe que un 82% de los grupos asociados el personal que labora en el área del mercado tiene un estudio de nivel superior y un 18% el personal tiene un nivel de estudio secundario.

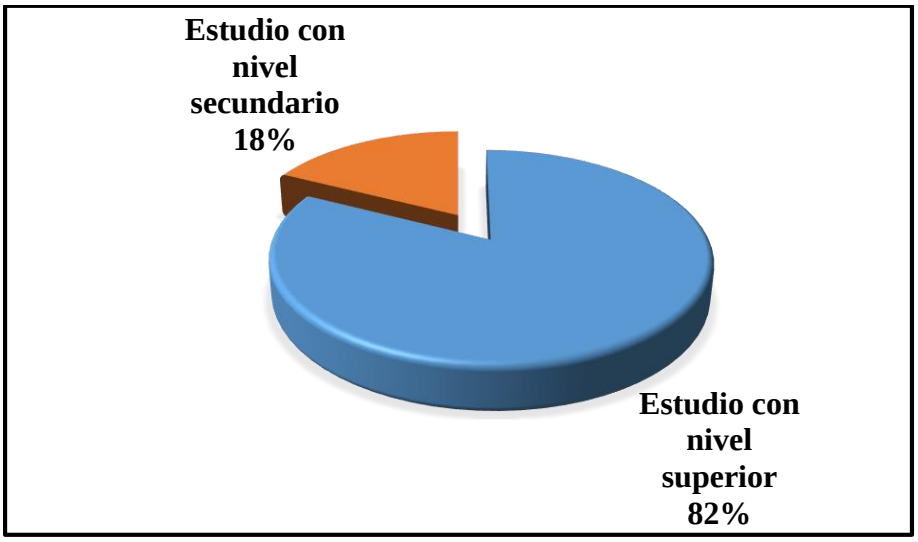


Figura 29. Grado académico del personal en área de mercado

5.5.4. Cuenta con asistencia técnica el personal

Para los miembros o al personal que desempeña una labor dentro de una asociación es importante que tenga conocimientos técnicos, así como asistencia técnica permanente. Acuerdo a la **figura 30,** detalló que las asociaciones de productores agropecuarios un 29% cuenta con asistencia técnica en el grupo, y un 71% no cuenta con asistencia técnica.

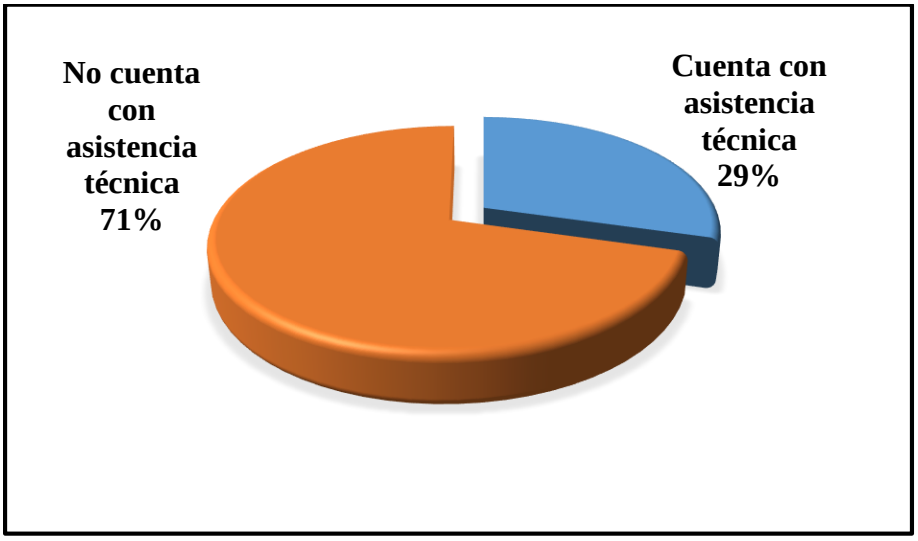


Figura 30. Cuentan con asistencia técnica el personal

5.5.5. Recibe capacitación el personal que elabora

La capacitación es de gran importancia en una asociación ya que el personal capacitado en cualquier área del trabajo asegura un buen desempeño laboral, Acuerdo a **la figura 31**, analizó que un 65% del personal de la asociación si cuenta con capacitaciones y un 35% no cuenta con ningún tipo de capacitación.

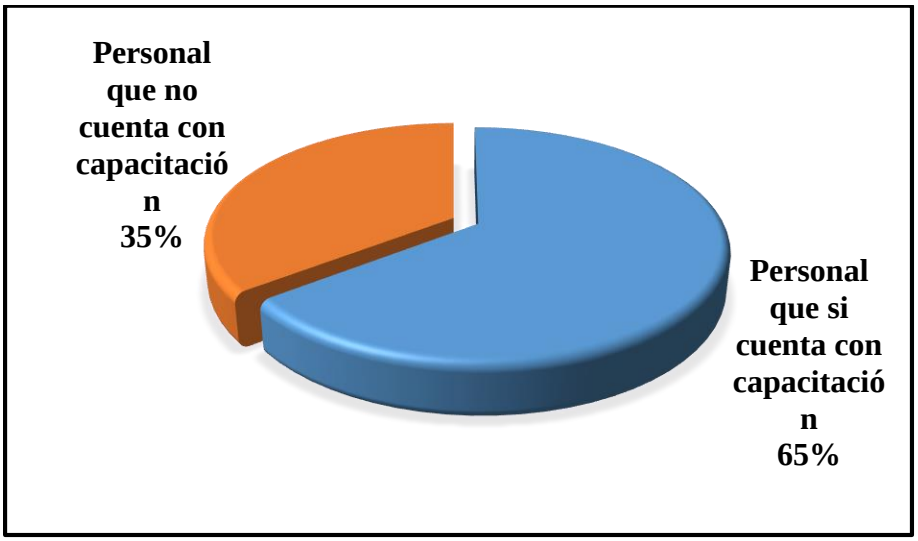


Figura 31. Reciben capacitación el personal que elabora

5.5.6. Quien dirige la asociación

El personal que administra una asociación decide el futuro de la misma, es importante contratar el personal apropiado que conozca sobre el rubro del grupo, en la **figura 32**, un 76% especificó que quien administra son los socios ya que los socios conocen exactamente la meta del grupo y un 24% dirige el gerente que está poniendo todo el conocimiento y experiencia.

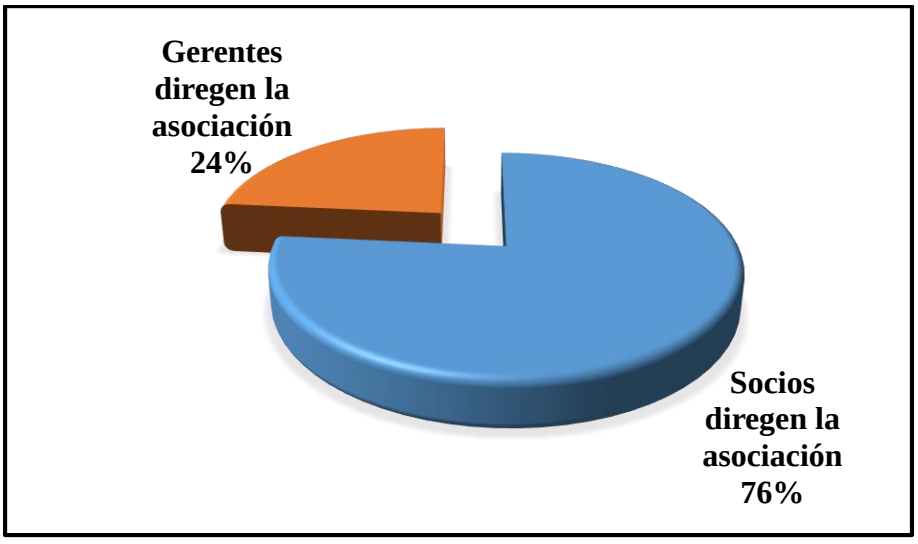


Figura 32. Quien dirige la asociación

5.5.7. Cree que la gerencia tiene buena relación con los socios

Tener una buena relación entre la gerencia con los socios o con los pequeños productores ayuda cumplir las metas planeadas. Acuerdo a la **figura 33,** los grupos asociados agropecuarios la relación que tiene la gerencia con los socios un 100% expresó que tiene una buena comunicación.

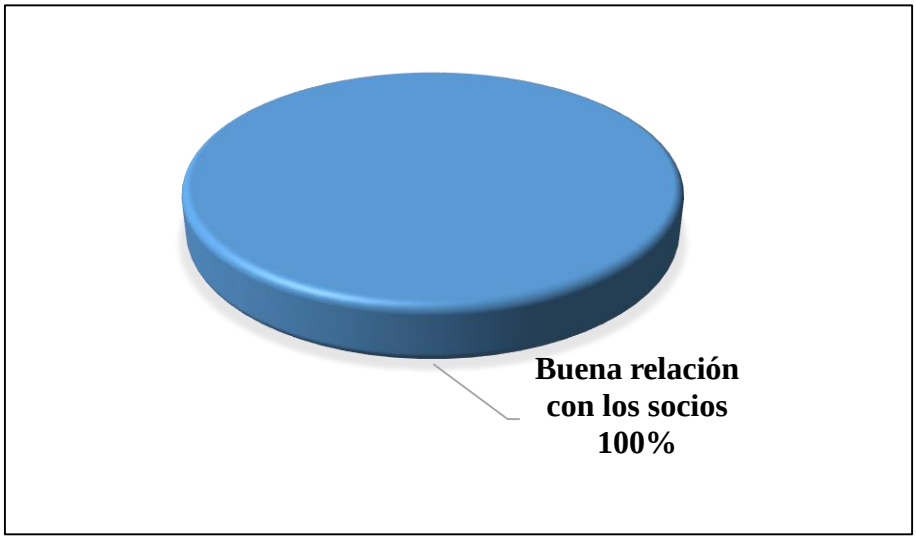


Figura 33. Tiene buena relación la gerencia con los socios

5.5.8. Hay inconformidad dentro de la asociación

La inconformidad en una asociación por tener ideas diferentes es una debilidad notoria ya que esto puede afectar de forma directa en la unión de los socios y de otra forma afectar en la meta de la asociación hasta llegar en un punto de la desorganización de los grupos asociados. **La figura 34**, determinó que un 29% de los grupos tiene inconformidad dentro de los grupos asociados, por otro lado, un 71% no experimenta inconformidad.

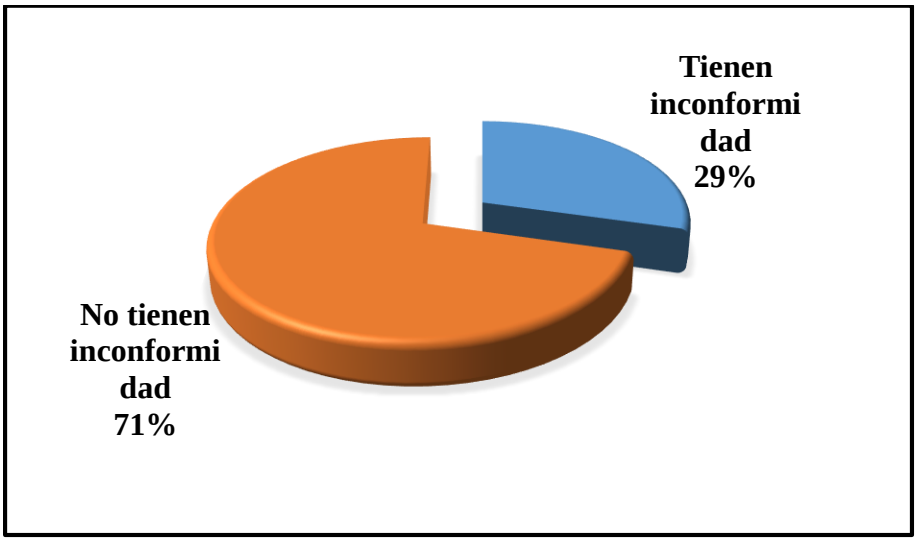


Figura 34. Hay inconformidad dentro de la asociación

5.6. Estrategia de asociación

5.6.1. La asociación cuenta con alguna estrategia

Toda asociación que tiene estrategia posee un panorama claro a seguir, y por ende un buen gerente identifica la estrategia adecuada para poder cumplir la meta de los socios. Por lo tanto, **la figura 35**, identifica un 65% si cuentan con estrategias y un 35% de los grupos agropecuarios no cuenta con estrategias.

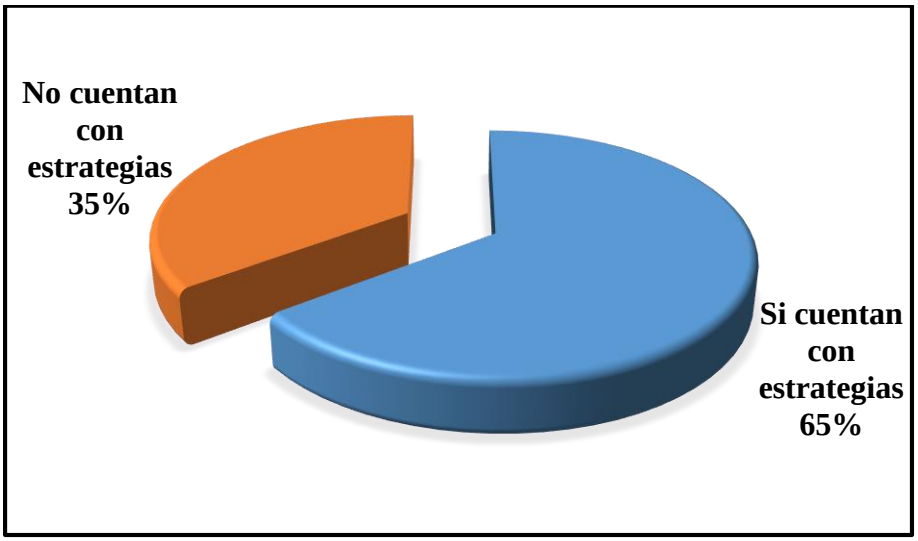


Figura 35. Cuenta con alguna estrategia

5.6.2. Cree usted que la falta de estrategia impide a la asociación

Una estrategia es vital importancia en una asociación ya que compite en calidad o a buen precio del producto en mercado. En **la figura 36**, al consultar a los grupos asociados si la falta de estrategia le puede afectar un 35% expresó que, si afecta a la producción final, un 24% manifestó que afecta en ser competitivo en el mercado y por ultimo un 41% expresa que impide las dos situaciones.

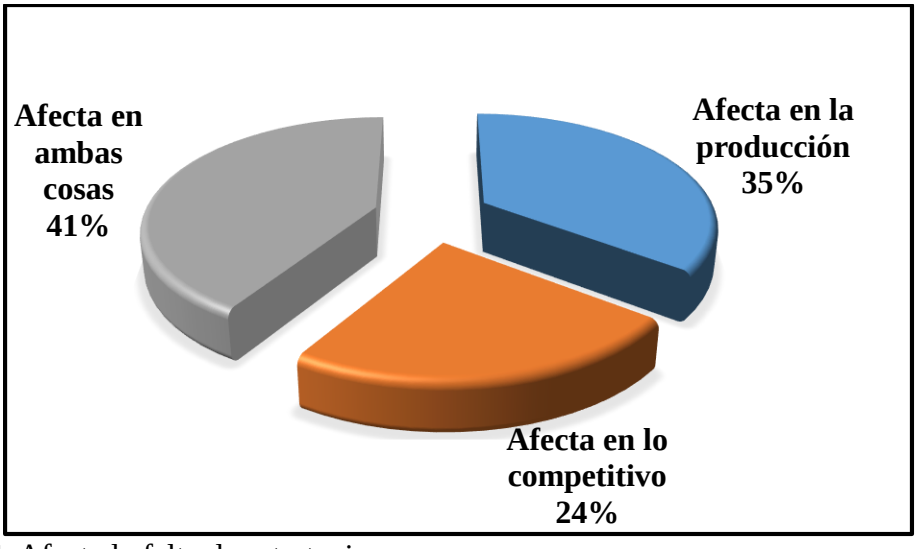
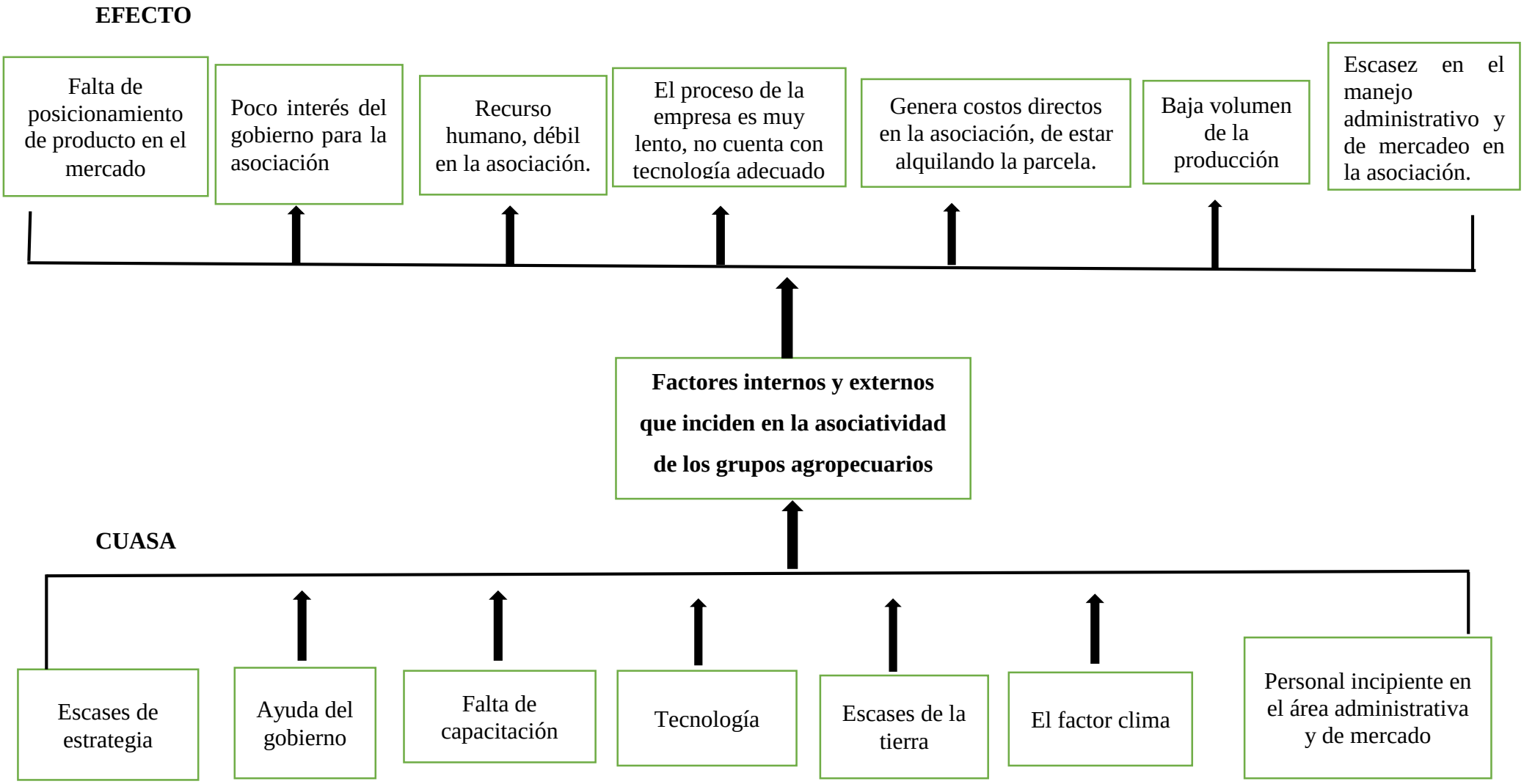


Figura 36. Afecta la falta de estrategias

5.7. Árbol de problemas



5.8. Estrategia de acción

ESTRATEGIA 1 Personal capacitado. **(Perspectiva de recurso humano)**		
OBJETIVO 1 Realizar el proceso de reclutamiento del personal.		
INDICADORES	**METAS**	**RESPONSABLE:**
1.1 contratar personal con experiencia en área administrativa y de mercadeo **1.2** Brindar capacitaciones al personal.	**1.1** Una persona con experiencia en área administrativa. **1.2** Dos personas con experiencia en área de mercadeo. **1.3** Capacitar cada 3 meses al personal que elabora	Los socios de las asociaciones agropecuarios

ESTRATEGIA 2 Aumentar la producción para satisfacer a la clientela **(Perspectiva de procesos internos)**		
OBJETIVO 2 Analizar el momento oportuno para que el factor clima no afecte a la producción.		
INDICADORES **2.1** Tener un monitoreo con el factor tiempo. **2.2** Un buen manejo de la tierra donde trabajan.	**METAS** **2.1** Contratar un personal que tenga amplio conocimiento sobre el factor clima	**RESPONSABLE:** Los socios de las asociaciones agropecuarios
OBJETIVO 3 Acelerar el proceso de la producción		
INDICADORES **3.1** Implementando tecnología de calidad en la asociación **3.2** Instalaciones adecuadas de la maquinaria **3.3** Darle el uso adecuado de la tecnología instalada	**METAS** **3.1** contratar dos personas con conocimientos de la tecnología.	**RESPONSABLE** Los socios de las asociaciones agropecuarios
OBJETIVO 4 Cada asociación que cuente con su parcela de tierra		
INDICADORES	**METAS**	**RESPONSABLE** Los socios de las asociaciones agropecuarios

4.1 Comprar parcela de tierra para la instalación de la planta física de la asociación para reducir costo.	**4.1** Compra de parcela de tierra en un punto estratégico, que facilite la distribución del producto final.	

ESTRATEGIA 3 Que el gobierno tenga el interés en ayudar a los grupos asociados. **(Perspectiva financiera o comunidad)**		
OBJETIVO 5 Dar a conocer nuestro interés para los pequeños productores agropecuarios de la región		
INDICADORES	**METAS**	**RESPONSABLE:**
5.1 Estar cerca con los pequeños productores. **5.2** mejorar la situación actual de las familias campesinas. **5.3** Generación de empleo de forma directa.	**5.1** fortalecer el rubro de la agricultura y la ganadería.	Los socios de las asociaciones agropecuarios

VI. CONCLUSIONES

Los grupos asociados agropecuarios en el municipio de catacamas, tiene años en el mercado ofreciendo productos y servicios, por ende, un 87% de los grupos tienen logros históricos en diferentes áreas, como en la infraestructura y el mercado.

Actualmente las asociaciones están en dificultad por falta de ayudas económicos por organizaciones financieras privadas y del gobierno. Esto genera que detenga la producción de la asociación en el mercado, probablemente lleven a la desintegración del grupo.

Los factores internos que impiden en los grupos asociados son; deficiencia en tecnología, escases de estrategia definida, por no poseer un plan de capacitación, no contar con parcela de tierra de la asociación y por ultimo no posee recurso humano capacitado en área administrativa y de mercadeo.

Los factores internos que fortaleza en los grupos asociados son; una buena infraestructura, tiene una visión definida, sus proveedores son los socios, la gerencia tiene una buena relación con los socios.

Los factores externos que impiden en la unión de pequeños productores es el factor clima, y la falta de ayuda parte de las organizaciones gubernamentales.

Los factores externos que fortaleza en las asociaciones agropecuarios en el municipio de catacamas, es el mercado, y así mismo los proveedores principales ya que son los mismos socios.

Elaboración de estrategia de acción acuerdo a los factores internos y externos que inciden en los grupos asociados para fortalecer el desarrollo de la unión de los pequeños productores.

VII. RECOMENDACIONES

Seguir fortaleciendo la infraestructura y ofreciendo producto de calidad en el mercado local y nacional.

Buscar organizaciones privadas o del gobierno que estén dispuestos en ofrecer financiamiento con una tasa de interés baja y en un plazo de pago accesible.

Fortalecer la tecnología, tener un plan estratégico, contar con un plan de capacitación al recurso humano y adquirir una parcela de tierra para la asociación.

Antes de la producción hacer un monitoreo del tiempo, para que no afecte al bien de la asociación.

Poner en practica la estrategia de acción elaborado después de analizar las debilidades y las amenazas de los grupos.

VIII. BIBLIOGRAFÍA

- Map data. (05 de 07 de 2017). Obtenido de https://www.google.hn/maps/@14.8437208,85.8811189,6194m/data=!3m1!1e3?hl=es

- Rondot P, 2001 Organizaciones de productores agrícolas 28 Pág.

- UPEG 2015(Unidad de Planeamiento y Evaluación de la Gestión) Análisis de Coyuntura del Cultivo de Hortalizas en Honduras (en línea) consultado el 29 de agosto de 2018.disponible en: sisem.sag.gob.hn/PSME/D15LMU.php?id=634

- Ramírez D. A. 2017 Acceso de asociaciones de pequeños productores a los mercados agropecuarios 27 Pág.

- IHCAFE 2011 desarrollo competitivo de la cadena de valor del café en postcosecha y comercialización interna en honduras 3 Pág.

- Narváez Rodríguez C. 2014 Asociaciones y cooperativas rurales: factores internos y externos que influyen en su estabilidad y eficiencia. Una reflexión sobre el caso de Viotá, Cundinamarca (en línea) consultado 15 de agosto de 2018. disponible en https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5243237.pdf

- Mateo G, & Rodríguez L 2015. Economía social y cooperativismo (en línea) consultado el 22 de julio de 2018. disponible en:

https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/lib_amb_economia-social-y cooperativismo.pdf

- FAO, 2012.Tiempo de vincular las organizaciones de productores agrícolas y forestales (en línea) consultado el 21 de julio de 2018. disponible en: www.fao.org/docrep/017/ap633s.pdf

- IHCAFE 2011(INSTITUTO HONDUREÑO DEL CAFÉ) consejo nacional del café –CONACAFE (en línea) consultado el 28 de agosto de 2018. disponible en: http://repiica.iica.int/docs/B3124e/B3124e.pdf

- Páez I 2016. Organización de pequeños productores agropecuarias (en línea) consultado el 12 de julio de 2018. disponible en: http://www.abc.com.py/edicion-impresa/suplementos/abc-rural/organizacion-de-pequenos-productores-agropecuarios---agr-inocencio-paez--1447887.html

- RMA, 2007. (REVISTA MEXICANA DE AGRONEGOCIOS) alianzas estratégicas como alternativa para el desarrollo agropecuario en la región de Caborca, sonora (en línea) consultado el 20 de julio de 2018. disponible en: http://www.redalyc.org/html/141/14102105/

- Mateo G, 2015 historia, cultura y memoria en el mundo rural (libro) 5 Pag.

- (MORA B, 2014). las asociaciones de pequeños productores agropecuarios en el oriente antioqueño colombiano: un modelo empresarial de carácter solidario (en línea) consultado el 12 de julio de 2018. disponible en**:** www.istrlac.org/uploads/4/4/7/9/44790215/ponencia_32_-_rendón.doc

- ISSN, 2010. el cooperativismo en el sector agrícola (en línea) consultado el 11 de julio 2018. disponible en: http://www.redalyc.org/pdf/622/62201004.pdf

- Rodríguez C 2014 factores internos y externos que influyen en su estabilidad y eficiencia. 4 pág.

- BIJMAN J, & MWANIKA f, 2011. suministro de insumos agropecuarios (en línea) consultado el 18 de agosto 2018. disponible en: www.orgsolidarias.gov.co/sites/default/files/archivos/suministro%20de%20insumos%20agropecuarios.pdf

- BÁÑEZ j, 2011). unidad administrativa especial de organizaciones solidarias suministro de insumos agropecuarios. (en línea) consultado el 11 de agosto de 2015 disponible en: www.orgsolidarias.gov.co/sites/default/files/archivos/suministro%20de%20insumos%20agropecuarios.pdf

- Rondot P, & Hélène C, M, 2001) Su contribución al fortalecimiento de las capacidades rurales y reducción de la pobreza (en línea) consultado el 23 de julio de 2018. disponible en: siteresources.worldbank.org/INTARD/825826-1111405311310/20431926/AgProdOrg-procedings-sp.pdf

- MWANIKA F,2011. las asociaciones agropecuarias que enfrentan a numerosos desafíos (en línea) consultado el 10 de agosto 2018. disponible en: https://www.orgsolidarias.gov.co/sites/default/files/archivos/suministro%20deagropecuarios.pdf

- FENAGH 2018 historia de fenach en honduras (en línea) consultado el 20 de agosto de 2018. disponible en: http://www.fenagh.net/web/historia/

- EL PAIS 2017 asociación de productores de cacao en honduras (en línea) consultado el 21 de agosto de 2018. disponible en: http://www.elpais.hn/tag/asociacion-de-productores-de-cacao-de-honduras/

- ISSN, 2010. análisis comparativo de las cooperativas y sociedades anónimas del sector agrícola desde la perspectiva de la rentabilidad según la legislación venezolano (en línea) consultado el 11 de julio 2018. disponible en: http://www.redalyc.org/pdf/622/62201004.pdf

- Ramírez Daza A 2017 Acceso de asociaciones de pequeños productores a los mercados agropecuarios (en línea) consultado el 20 de agosto de 2018. disponible en : http://bdigital.unal.edu.co/62125/1/TESIS%20ANDREA%20RAMIREZ.pdf

- Domínguez Ochoa V.2014 diagnóstico de oferta y demanda de productos lácteos en los municipios de Catacamas, dulce nombre de culmi y santa maría del real 3 pág.

- Herrera H. 2007 diagnostico administrativo (en linea) consultado el 22 de agosto de 2018. disponible en: http://www.gestiopolis.com/canales8/ger/diagnostico-administrativo-causas-y-efectos-de-los-problemas.htm

ANEXOS

Anexo 1

Listado de asociaciones de productores

Catacamas, Olancho

N^{O}	Nombre	Dirección	Contacto	Teléfono
1	AGACO (Asociación de Ganaderos y Agricultores Catacamas Olancho)	B^{O} Santa Cruz frente iglesia bautista Catacamas	Oscar Raúl Cerna	99516177
2	APROSACAO (asociación de productores de sistemas agroforestales con cacao orgánico-Olancho)	B El Hatillo, una cuadra al sur de la gasolinera Dipsa	Narciso Gutiérrez	99842793
3	AHPROCAFE (asociación hondureña de productores de café)	Tres cuadras la sur calle hacia el Estadio Rubén Guifarro	Antonio	98107379
4	APROBIL (asociaciones de productores de la biosfera, limitada)	Dirección Barrio el colegio, atrás del Instituto 18 de noviembre	Fermín Guevara	98407154
5	AGAPO (asociación de ganaderos y agricultores de Poncaya)	Poncaya	Nelson Castro	32435498
6	Cooperativa agroforestal el porvenir	Poncaya	Manuel Martínez	97340021
7	AGARBO (asociación de ganaderos y agricultores de rio blanco)	Campamento viejo, Rio blanco	Amado Rosales	99914575
8	ASMUCAL (asociación de servicios múltiples Catacamas limitada)	B^{o} la cruz	Benjamín Flores	98501521

9	EACPAC (empresa asociativa campesina de productores agropecuarios de cuyamel)	Cuyamel	Vidal Benítez	
10	Nuevo Esfuerzo (Asociación de productores de frijol)	Guanaja, Talgua	Manuel Núñez	94900487
11	Asociación de Productores de Rio Blanco	Campamento viejo, Rio blanco	Amado Rosales	99914575
12	COMPPROSAL (cooperativa Mixta de Café Sierra de Agalta Limitada)	Sierra de Agalta	Alex francisco Rosales	96505725
13	APAAT (Asociación de Productores Agropecuarios Ambientalistas de Talgua)	Guanaja, Talgua	Orlando Antonio Gómez	98510555
14	APAMO (asociación de productores agropecuarios de monte fresco)	Murmullo	Manuel Cruz Claros	
15	APAV (asociación de productores agropecuarios de valle de rio tinto)	Rio tinto	Narciso Gutiérrez	97729786
16	APALAF (asociación de productores agropecuarios los ángeles la florida)	Los Ángeles, Florida	Miguel Solís	
17	APROCAMPO	Rio blanco, campamento viejo	Desiderio López	

Anexo 2

FICHA TÉCNICA

Nombre de la asociación

Fecha de fundación

N^{o} de registro en personería jurídica

N^{0} de afiliados

Tipo de organización -Asociación
-Cooperativa
-Sociedad R. Limitada
-Sociedad anónimo

Dirección

Número telefónico

Actividad principal

Historia breve sobre la asociación

_____

_____

_____

_____

Anexo 3

UNIVERSIDAD NACIONAL DE AGRICULTURA

CATACAMAS, OLANCHO

Estimados Señores(as) Por este medio, la Universidad Nacional de Agricultura de Catacamas Olancho, solicita su colaboración para que nos pueda brindar información sobre los grupos asociados agropecuarios, la cual será utilizada para realizar un estudio para identificar los factores internos y externos que impide la asociatividad de los grupos. Esta investigación será ejecutada por estudiantes de último año de la carrera de Administración de Empresas Agropecuarias de esta Universidad, los cuales se presentarán debidamente identificados para recabar dicha información.

I Datos de la organización histórico y actual

1) Tiene logros históricos como asociación de productores agropecuarios

Sí ____ Que logros _____

No ____

2) Tiene logros actuales como asociación de productores agropecuarios

Si ____ tipo de logro ____

No _____

3) Tuvo problemas con las leyes del gobierno.

Sí _____ que tipo de problema _____

No_____

4) La asociación tiene una visión definido

No _____ Si _____ tipo de visión _____

plazo a cuantos años _____

5) La asociación cuenta con un plan de capacitación a sus miembros.

Si _____ tipo de plan _____

No_____

6) Planea seguir con el mismo rubro de la asociación

Si _____

No _____ que planes tienes ____

7) Planea realizar inversiones

No ____ Si _____ monto _____

II Ambiente externo fortalezas y debilidades.

8) Quienes son sus proveedores principales.

Los socios _____ pequeños productores _____ familias campesinas _____ otros _____ especifique _____

9) La calidad de producto que ofrece sus proveedores

Excelente_____ buena ____ mala _____

10) Cuenta con un técnico en la hora de recibir los productos

Si _____ Qué tipo de técnico _____

No _____

11) Como asociación capacita Asus proveedores

Si _____ cada cuanto_____

No_____

12) El gobierno ayuda a la asociación

Si_____ de qué forma _____

No _____

13) Reciben capacitación en la asociación

No_____ Si_____ parte de quien_____ A quien le capacita _____

tipo de capacitación_____ cada cuanto_____

14) Cuál es el medio de financiamiento que tiene como asociación

Empresa privada _____ gobierno _____ ambas _____

organizaciones _____ como cuales especifique _____

III El mercado

15) El mercado meta de la asociación

Local _____ departamental _____ nacional _____ internacional _____

16) Cuál es la exigencia del parte del mercado acuerdo al producto.

Calidad _____ producto orgánico _____ entrega a domicilio _____ buen precio _____ otro especifique _____

17) Cual son sus puntos donde vende sus productos

Mercado _____ súper mercado _____ Despensa_____ pulpería _____ otros _____ especifique _____

18) Cuál es la estrategia que utiliza para vender su producto

Precio_____ calidad _____ marca_____ otros_____

especifique _____

19) La asociación tiene su propio trasporte.

Si _____

No _____

IV Parcela de tierra donde trabaja

20) La asociación tiene su propia parcela de tierra para que trabajen sus socios

Si _____ cuantas MZ_____

No _____

21) La parcela de tierra donde trabajan los productores

Son los Dueños _____ Se Alquila _____ Es prestado_____ Otros especifique _____

22) ¿A que dedica su parcela?

Cultivo agrícola _____ ganadería_____ otros _____ especifique _____

V Factor externo clima

23) El clima afecta a la producción de la asociación

Si_____

No _____

24) Cuentan con estrategias para contra restar al factor clima

Si _____ cual _____

No _____

25) La asociación cuenta con alta tecnología

Si _____

No_____ por que ____

26) La falta de tecnología afecta a la asociación

Si ____

No ____

VI Ambiente interno fortalezas y limitaciones

27) El terreno donde está ubicado la asociación es de:

De la asociación _____ Es alquilada _____ Es prestado _____ Otros ____ Especifique _____

28) Grado académico del personal en el área administrativa

secundaria_____ licenciatura _____ otros _____ especifique _____

29) Grado académico del personal que labora en el área del mercadeo

Secundaria _____ licenciatura _____ otros _____ especifique _____

30) Cuenta con asistencia técnica el personal.

Si____ Qué tipo: publica ____ privada _____ ambas _____

No_____

31) Recibe capacitaciones el personal que elabora

Si_____ tipo de capacitación ____ cada cuanto_____

No _____

32) Quien dirige la asociación

Gerente _____ propietario ____ socios _____ otros_____ especifique _____

33) Cree que la gerencia tiene buena relación con los socios.

Si _____

No_____

34) Hay inconformidad dentro de la asociación

Si _____ De que tipo _____

No_____

VII Estrategias en la asociación

35) la asociación cuenta con alguna estrategia

Si _____ tipo de estrategia _____

No____

36) Por qué es importante tener estrategias en la asociación

_____

37) Cree usted que La falta de estrategia impide a:

Ser líder _____ ser competitivo _____ impide los dos _____ otros _____

especifique _____

38) Qué tipo de estrategia le gustaría implementar a la asociación

_____

_____

_____

_____

¡Gracias por su colaboración!

Anexo 4














HOSPEDAJE SAN JOSE

