UNIVERSIDAD NACIONAL DE AGRICULTURA

# ESTUDIO DE MERCADO PARA “LA EMPRESA LÁCTEOS LAS TABLAS” PARA SU PROBABLE EXPANSIÓN EN LA CIUDAD DE CATACAMAS, OLANCHO, HONDURAS C.A.

**POR**:

ULISES EFRAIN CORTES CARRILLOS

ESTUDIO DE MERCADO

CATACAMAS OLANCHO

NOVIEMBRE , 2018

# REALIZACIÓN DE ESTUDIO DE MERCADO PARA LA "EMPRESA LÁCTEOS LAS TABLAS" PARA SU PROBABLE EXPANSIÓN EN LA CIUDAD DE CATACAMAS OLANCHO

POR:

ULISES EFRAIN CORTES CARRILLOS

M. Sc. JAIME ONAN SALGADO MEJIA
Asesor principal

ESTUDIO DE MERCADO
PRESENTADO A LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE AGRICULTURA COMO REQUISITO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS

CATACAMAS OLANCHO

NOVIEMBRE, 2018

COMISIÓN INTERVENTORA

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE AGRICULTURA**

**CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS**

**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE**

**DIAGNÓSTICO**

REUNIDOS EN EL DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE ECONOMÍA AGRÍCOLA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE AGRICULTURA: **M.Sc. JAIME ONAN SALGADO MEJÍA, ING. MARIANO ENRIQUE GUILLEN E ING. ARLIN DANERI LOBO** MIEMBROS DEL JURADO EXAMINADOR DE TRABAJOS DE P.P.S.

EL ESTUDIANTE **ULISES EFRAIN CORTES CARRILLOS** DEL IV AÑO DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS PRESENTÓ SU INFORME.

**ESTUDIO DE MERCADO PARA LA "EMPRESA LÁCTEOS LAS TABLAS" PARA SU PROBABLE EXPANSIÓN EN LA CIUDAD DE CATACAMAS, OLANCHO, HONDURAS C.A.**

EL CUAL, A CRITERIO DE LOS EXAMINADORES, APROBÓ ESTE REQUISITO PARA OPTAR AL TÍTULO DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS.

DADO EN LA CIUDAD DE CATACAMAS, OLANCHO, A LOS VEINTISÉIS DÍAS DEL MES DE NOVIEMBRE DEL AÑO DOS MIL DIECIOCHO.

**M.Sc. JAIME ONAN SALGADO MEJIA**
**ASESOR PRINCIPAL**

**ING. MARIANO ENRIQUE GUILLEN**
**ASESOR AUXILIAR**

**M.Sc. ARLIN DANERI LOBO MEDINA**
**ASESOR AUXILIAR**

## DEDICATORIA

Al creador de todo lo que existe, quien me ha guiado por el buen camino para enfrentar la adversidades y nunca perder la fe así como nunca desmayar en los momentos más difíciles para seguir adelante venciendo los obstáculos que se presentaron en el trayecto de mi carrera profesional.

A mis hijos ya profesionales por el apoyo moral e intelectual, brindándome el apoyo en las tareas desarrolladas en el transcurso de esta gran hazaña para poder vencer todos los requisitos de esta noble profesión.

A mis padres Francisco Pio Cortes Cáliz QDDG y mi madre María Juliana Carrillos Erazo QDDG que aunque ya no están conmigo pero siempre me apoyaron en mis primeros pasos y que seguramente hoy estuvieran llenos de alegría por un triunfo más de su hijo en. Especial dedicatoria a mi madre por ser la persona más importante en mi vida.

A mi esposa Lizeth del Carmen Guifarro Medina por el apoyo dado incondicionalmente compartiendo duros momentos económicos así como desvelos, de la que siempre necesite de su apoyo moral y concejos. Creo que es muy difícil poder retribuir tanto apoyo y solo me queda agradecerle infinitamente por tanto amor y compresión

.

## AGRADECIMIENTOS

En primer lugar al todo poderoso por haberme dada actitud y fuerza para culminar esta etapa en mi vida profesional.

Agradezco a mi esposa Lizeth del Carmen Guifarro Medina por el apoyo brindado en todos los sentidos, siempre me mostro confianza para poder lograr las metas fijadas.

A mis padres por darme la oportunidad de poder educarme para que fuera una persona útil a la sociedad y desarrollar una familia bien conformada con principios éticos y morales

A todos mis amigos y compañeros que estuvieron involucrados en ese gran proyecto, al compañero de algunas clases René Rios Lara por su invaluable apoyo en las Matemáticas y otras materias relacionadas, al compañero Oscar Castellanos y a Francisco Lorenzo Sánchez así como a todos los compañeros que realizamos equipo para lograr el éxito.

A mis asesores M.Sc. Jaime Onan Salgado, Ing. Mariano Enrique Guillen e Ing. Arlin Daneri Lobo Medina por su importante apoyo y participación activa en el desarrollo de este trabajo y a todos los catedráticos que aportaron sus conocimientos para ser posible la culminación de mi carreara profesional.

Al gerente propietario de la empresa Lácteos las Tablas señor Sontos Antonio Girón y familia por la aceptación de permitir realizar este trabajo para su empresa.

**CONTENIDO**

pág.

**ACTA DE SUSTENTACIÓN** ..... i
**DEDICATORIA** ..... ii
**AGRADECIMIENTOS** ..... iii
**LISTA DE FIGURAS** ..... vi
**LISTA DE ANEXOS** ..... vii
**I. INTRODUCCIÓN** ..... 1
**II. OBJETIVOS** ..... 2
2.1. Objetivo general ..... 2
2.2. Objetivos específicos ..... 2
**III. HIPÓTESIS** ..... 3
3.1. Hipótesis nula: ..... 3
3.2. Hipótesis alternativa: ..... 3
**IV. MARCO TEÓRICO** ..... 4
4.1. Leche bovina: ..... 4
4.2. El queso: ..... 4
4.3. El mercado: ..... 5
4.5. El suero: ..... 6
4.6. Agro cadena productiva: ..... 6
4.7. Sistemas de producción en Catacamas: ..... 6
4.8. Estudio de mercado: ..... 7
4.9. Mercadotecnia: ..... 7
4.10. Crecimiento de productos lácteos: ..... 7
4.11. Cadena de valor: ..... 8
4.12. Oferta y demanda: ..... 8
4.13. Producción láctea en América Latina: ..... 9
4.14. Producción de lácteos en Honduras: ..... 9
4.15. El requesón: ..... 9

**V. METODOLOGÍA** ..... 11
5.1. Localización: ..... 11
5.2. Materiales de trabajo: ..... 12
5.3. Método ..... 12
5.3.1 Etapa I ..... 12
5.4.2. Etapa II ..... 12
5.3.3 Etapa III ..... 13
**VI. RESULTADOS Y DISCUSIÓN** ..... 14
**VII. CONCLUSIONES** ..... 24
**VIII. RECOMENDACIONES** ..... 25
**IX. BIBLIOGRAFÍA** ..... 26
**ANEXOS** ..... 29

## LISTA DE FIGURAS

pág.

**Figura 1.** Ubicación de la empresa Lácteos las Tablas. Fuente (elaboración propia, 2018). .....11
**Figura 2**: Tiempo que tienen las empresas de comercializar productos lácteos.....14
**Figura 3**: Empresas que conocen de la existencia de Lácteos las Tablas.....15
**Figura 4:** Empresas que comercializan productos Lácteos las Tablas .....16
**Figura 5**: Razones que tienen para vender productos de Lácteos las Tablas .....17
**Figura 6:** razones del por qué no venden productos de Lácteos las Tablas .....18
**Figura 7:** Comercios que les gustaría comercializar productos Lácteos las Tablas.....19
**Figura 8**: Razones del por qué le gustaría o no le gustaría comercializar productos Lácteos las Tablas .....20
**Figura 9:** Productos que más les gustaría vender .....21
**Figura 10:** Producto que más desea vender.....22
**Figura 11**: Por qué razón le gustaría vender ese producto .....23

## LISTA DE ANEXOS

**Anexo 1**: Encuesta aplicada a empresas vendedoras de lácteos en Catacamas .....30
**Anexo 2:** Fachada de la empresa .....32
**Anexo 3:** Área de producción .....32
**Anexo 4**: Área de producción de quesos.....33
**Anexo 5:** Fachada de la empresa .....33
**Anexo 6**: Área de producción .....34
**Anexo 7:** Área de empaque y distribución.....34

Cortes Carrillo UE. 2018. Estudio de Mercado realizado para la empresa "Lácteos las Tablas" para su probable expansión en la ciudad de Catacamas. Presentado a la Universidad Nacional de Agricultura como requisito previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas Agropecuarias, Catacamas, Olancho, Honduras.

## RESUMEN

El Estudio de Mercado fue realizado en la ciudad de Catacamas para la empresa "Lácteos las Tablas" para su probable expansión en dicha ciudad. Este trabajo se efectuó para la empresa en mención que está ubicada siete km Sur Este de esta ciudad en la aldea Las Tablas jurisdicción del municipio de Catacamas. Se realizaron inspecciones de las áreas de trabajo y capacitaciones a los empleados en tres etapas. Recorridos constantes en las instalaciones físicas de la empresa, se recopilo información mediante consultas a los supervisores responsables de las distintas áreas, se aplicó una encuesta escrita a cada uno de los administradores de los 34 establecimientos comercializadores establecidos y registrados en el departamento de Control Tributario de la Alcandía Municipal de Catacamas, se tabularon y cuantificaron todas las respuestas y utilizando el programa estadístico IBM. SPPSS, versión 24.0, 2016; Se concluyó que la mayoría de los 34 comercios tienen preferencia por la mantequilla, la mayoría de los comerciantes comercializan los productos de Lácteos las tablas, del universo de comercializadores de lácteos el 85% son clientes de dicha empresa, el 15% que no son clientes manifestaron su interés en establecer lazos comerciales, previamente desean conocer sus productos y determinar la calidad.

**Palabras claves**: Estudio de Mercado, comercializan, lazos comerciales.

# I. INTRODUCCIÓN

La industria láctea a nivel mundial desde el año 2008 Asia, América Latina y el Caribe han incrementado la producción y América Latina pasara de producir 78,7 millones de toneladas a un total de 93,8 millones para el 2020 (Mortero, E. 2013).

En Honduras el desafío para los productores es ser más competitivos en el mercado interno y externo. En el Departamento de Olancho la actividad ganadera y lechera, se centra en el valle del Guayape, que produce el 68% de la producción de leche del departamento y el 12% de la producción total de leche a nivel nacional (Villafuerte, D. 2014).

SENASA y la Universidad Nacional de Agricultura reportan que en Catacamas un 60% de las plantas artesanales no cumplen con los requisitos de infraestructura, equipo y aplicación de las buenas prácticas de manufactura.

Este trabajo desarrollo un estudio de mercado para la empresa Lácteos las Tablas con la finalidad de descubrir áreas de oportunidad. El resultado permitirá el diseño de un programa para el posicionamiento de la empresa.

Este estudio también determino el nivel de conocimiento del comprador y del proveedor sobre la procedencia de productos lácteos en la ciudad de Catacamas. Los resultados estipulo las preferencias de las consumidoras(es), los criterios considerados en la toma de decisiones y los niveles de conocimientos en calidades y procedencias de los mismos.

# II. OBJETIVOS

## 2.1. Objetivo general

Realizar estudio de mercado sobre comercialización de productos lácteos en la ciudad de Catacamas, para la empresa Lácteos Las Tablas.

## 2.2. Objetivos específicos

- Identificar en la ciudad las preferencias para ventas de productos lácteos en el mercado local.

- Determinar el nivel de aceptación en los comerciantes de los productos lácteos de dicha empresa.

- Conocer que empresas vendedoras que se interesen en vender los productos lácteos de la empresa en cuestión.

# III. HIPÓTESIS

## 3.1. Hipótesis nula:

La empresa Lácteos la Tablas no sabe si sus productos serán aceptados por los consumidores de la ciudad de Catacamas debido a que carece de un estudio de mercado.

## 3.2. Hipótesis alternativa:

Si la empresa Lácteos las Tablas realiza un estudio de mercado en la ciudad de Catacamas va determinar si sus productos serán aceptados por los consumidores de dicha ciudad.

# IV. MARCO TEÓRICO

## 4.1. Leche bovina:

Hablar de la industria de lácteos es hablar de los todos los productos derivados de la leche, esta hace referencia al producto de la secreción normal de la glándula mamaria de animales bovinos sanos, obtenida ordeños, higiénicos, completos e ininterrumpidos. Es un producto que aporta nutrientes básicos para la alimentación humana. Su composición es; agua 88%, calorías 61%, proteína 3.2%, grasa 3.4%, lactosa 4.7% y minerales 0.72%. Aunque no es estable a lo largo de la lactancia y puede verse afectada por factores internos y externos del animal, afectando en gran medida la calidad del producto (Gomes et al, 2005).

## 4.2. El queso:

Actualmente de los productos derivados de la leche de vaca el queso es uno de los que tienen mayor demanda en Honduras, ya sea sólido o semisólido. Desde el punto de vista fisicoquímico, el queso se define como un sistema tridimensional tipo gel, formado básicamente por la caseína integrada en un complejo caseinato fosfato cálcico, el cual, por coagulación, engloba glóbulos de grasa, agua, lactosa, albúminas, globulinas, minerales, vitaminas y otras sustancias menores de la leche (Ramírez et al., 2012).

Ramírez et al., (2012): Continúan diciendo que el queso es producido en todo el mundo con una gran diversidad de sabores, aromas, texturas y formas, habiéndose recopilado en diversos catálogos y trabajos más de 2000 variedades y tipos. Los criterios de clasificación son en base a las

condiciones de proceso y sus características fisicoquímicas. Por el contenido de humedad se clasifican en; quesos duros, semiduros (44%- 55%) y blandos o suaves
(aproximadamente 55%). También se clasifican de acuerdo a su estado de maduración: frescos (6 días), semimadurados (40 días) y madurados (más 70 días).

**4.3. El mercado:**

El mercado de leche y sus derivados representan un factor clave para la dinámica agropecuaria del país, dada su participación significativa en el PIB agropecuario, la cantidad de empleos que genera anualmente y la relativa flexibilidad que presenta en el proceso de producción. Se ha identificado productores que entregan a las plantas artesanales y a las plantas industriales. E ese sentido las cuencas lecheras como Olancho y Sur del país, las fincas entregan a las queserías artesanales, pero se constata que los productores utilizan cada vez más ambos canales (Villafuerte, D. 2014).

**4.4. Producción en Olancho:**

Villafuerte, D. 2014: Continúa diciendo que al año 2009, el departamento de Olancho producía 106.8 millones de litros anuales, por eso surgen las plantas procesadoras de lácteos a nivel artesanal y enfocadas únicamente al mercado regional. Después de obtener un nivel de gran aceptación en el mercado regional y teniendo una sobreproducción de leche por parte de los ganaderos, los propietarios de las plantas artesanales visionan incursionar en Tegucigalpa, en El Salvador y Estados Unidos. La ganadería es orientada a la producción de ganado de leche y engorde, los cuales se ven directamente afectados en época de verano.

**4.5. El suero:**

Un subproducto de la leche es el suero del que aproximadamente el 47% de los 115 millones de toneladas de suero producidos anualmente en el mundo se desechan lo que representa una pérdida significativa de recursos y ocasiona serios problemas de contaminación. Se desconsiderar que sus principales componentes son la lactosa (44-58 g/L), las proteínas (3,0-
4,0g/ L) y las sales minerales (4,3-9,5g/L) (7). Estas componentes tienen excelentes propiedades funcionales y un valor nutritivo muy alto debido a su excepcional contenido en lisina, triptófano y aminoácidos azufrados (Londoño, M. 2012).

**4.6. Agro cadena productiva:**

Hay que considerar que en la industria local existe una agro cadena productiva, que son las relaciones entre actores del sector agrícola, desde la producción primaria, hasta la industrialización, transporte, comercialización, distribución, consumo y demás actividades. Esto fomenta la concertación de intereses y definí alianzas entre los diferentes actores. Con esto las empresas tienen varias opciones de escalamiento como aumentar la eficiencia de la producción a través de una mejor organización de los procesos de producción (Torres et al, 2011).

**4.7. Sistemas de producción en Catacamas:**

En Catacamas estos sistemas de producción van desde los de subsistencia poco tecnificados hasta los que tienen alto nivel tecnológico. El manejo de la calidad y la capacidad es fundamental, en ese sentido una solución potencial para integrar la cadena de lácteos es buscar soluciones donde todos los actores ganen, eso implica desarrollar incentivos para que se generen tanto inversiones locales como nacionales para la producción y comercialización de leche en modelos mixtos y con un alto contenido a la integración de los pequeños productores (CEPAL, 2010).

### 4.8. Estudio de mercado:

Desarrollar una investigación sobre el tema estudio de mercado dentro de la microempresa es para la detección de áreas de oportunidad, esto trae como resultado una ausencia de promoción y publicidad en sus productos. Posteriormente se debe aplicar un instrumento para definir qué medio publicitario es el más idóneo según las características del contexto. El resultado permitirá el diseño de un programa para la publicidad de la empresa (Escobar et al, 2016).

### 4.9. Mercadotecnia:

La aplicación de las técnicas de mercadotecnia permite una correcta comercialización de un producto, utilizando las herramientas adecuadas para su análisis y comprensión pues con este conocimiento los productores conseguirían incrementar sus ingresos a través de una comercialización con alto beneficio (Tacuri, E. 2015).

### 4.10. Crecimiento de productos lácteos:

La importancia de analizar este sector cubre diversos aspectos: por una parte, es un alimento de alta importancia para el ser humano, es lo bastante maleable para generar subproductos de alto valor agregado y, por otra, tiene un alto potencial para su producción y procesamiento. La producción de este sector ha crecido a una tasa anual mayor a la de la producción mundial (1,96% en comparación con 1,23%) y dicho dinamismo se deriva en parte de la demanda proveniente de la propia subregión. El manejo de la calidad y la capacidad empresarial para generar valor es fundamental para desarrollar la actividad en todos los países (CEPAL, 2011).

### 4.11. Cadena de valor:

Los estudios de cadenas de valor han ganado importancia en los últimos años en Centroamérica, pero la mayoría de los trabajos se han enfocado en cadenas de valor nacionales, las cuales ofrecen oportunidades para el escalamiento en la creación de valor a nivel regional. Los desafíos nacionales se concentran en las áreas de productividad, calidad y el reconocimiento de la importancia del trabajo femenino (CEPAL 2018).

### 4.12. Oferta y demanda:

Refiriéndose a la oferta y demanda en la literatura de los ciclos económicos reales se identifica que las políticas o alteraciones de demanda se consideran perturbaciones transitorias que no afectan la trayectoria del producto potencial, y solo fenómenos relevantes provenientes de la oferta son los que pueden sacar al producto de esa trayectoria de largo plazo. En consecuencia, la medición de la brecha del producto permite encontrar regularidades en términos de ciclos que proporcionan una guía útil para el análisis del balance entre oferta y demanda agregadas, y de la consecuente medición de las presiones inflacionarias. (Loria et al, 2008).

De modo similar es la interacción entre oferta y demanda debido a que determina una eventual situación de escasez o abundancia, el argumento se centra en que los problemas de escasez rara vez se traducen en una insuficiencia cuantitativa sino en la calidad. La escasez se resuelve frecuentemente a costa de la calidad, a través del relajamiento de los estándares exigidos, o mediante una exención de requisitos de entrada (Morduchowicz, A. 2009).

### 4.13. Producción láctea en América Latina:

En el caso de la oferta de la leche el crecimiento en América Latina seguirá siendo acelerado pasando de producir 78,7 millones de toneladas en 2011 a un total de 93,8 millones para el 2020, con un crecimiento estimado del 20%. Se espera grandes inversiones en explotaciones de gran escala con el objetivo de cumplir con las nuevas normas de calidad y sanidad. En ese sentido El Salvador, Guatemala, Honduras han pagado precios altos para garantir sus necesidades de consumo (Montero, E. 2013).

### 4.14. Producción de lácteos en Honduras:

En el caso específico de Honduras la permanente introducción de nuevos productos al mercado es una estrategia de las empresas para obtener mayor participación en el mercado. Las empresas fuertes realizan un estudio técnico con el propósito de diversificar la línea como es el caso de la mantequilla. Para elaborar este producto en cantidades industriales se necesita de equipo especial y realizar un estudio de vida útil más extenso mediante conteos microbiológicos, para determinar el límite de su vida de anaquel (León, R. 2002).

### 4.15. El requesón:

El requesón no escapa a esos estudios técnicos con el objetivo de incrementar la producción y calidad. A los requesones obtenidos también se les realiza un análisis sensorial, también se ha detectado que la adición de leche descremada al suero para la producción de requesón es una opción para aprovechar un subproducto, el suero, y obtener mayor cantidad de producto final con más proteína (Ortiz, C. 1998).

Basado en lo anteriormente expuesto se consideró necesario realizar un estudio de mercado en la ciudad de Catacamas para caracterizar la oferta y demanda de los productos lácteos de leche de res bobina. Con los resultados obtenidos la empresa "Lácteos las Tablas" diseñara una estrategia para expandirse a dicho mercado.

# V. METODOLOGÍA

## 5.1. Localización:

El estudio de mercado se realizó en la ciudad de Catacamas que es la capital municipal del municipio de Catacamas, la ciudad está situada entre los 14°,45´, 04´´, latitud norte y 85°, 55´, 31´´ del meridiano de Greenwich, su población es de aproximadamente sesenta y cinco mil ochocientos ochenta y ocho (65,888) habitantes y cuenta con treinta y cuatro (34) comercios registrados que se dedican a la comercialización de productos lácteos. Este trabajo se efectuó para la empresa Lácteos las Tablas que está ubicada siete km Sur Este de esta ciudad en la aldea Las Tablas jurisdicción de este municipio (Alcaldía Municipal de Catacamas, 2018).




**Figura 1.** Ubicación de la empresa Lácteos las Tablas. Fuente (elaboración propia, 2018).

### 5.2. Materiales de trabajo:

Para la realización de estudio de mercado se necesitó los siguientes materiales; computadora, lápiz tinto, lápiz grafito, cuaderno, Internet, tablero, papel bon, teléfono, gasolina para vehículo personal, calculadora, memoria USB e impresiones a color.

### 5.3. Método

Este trabajo se realizó mediante método descriptivo tales como inspecciones de las áreas de trabajo y capacitaciones a los empleados, con el fin de proporcionar asistencia técnica en la seguridad e higiene aplicando los conocimientos, los lineamientos básicos para mejorar el ambiente laboral de los empleados.

#### 5.3.1 Etapa I

Esta etapa consistió en realizar recorridos constantes en las instalaciones físicas de la empresa con el fin de conocer las áreas de proceso, también el desarrollo de cada una de las etapas de producción desde recepción de materia prima hasta la de almacenamiento de producto terminado. Se recopilo información mediante consultas a los supervisores responsables de las distintas áreas, sobre las actividades que se desarrollan en las diferentes áreas y los procedimientos que se ejecutan en cada una las etapas para la obtención de productos terminados.

#### 5.4.2. Etapa II

Se procedió a la aplicación de una encuesta escrita a cada uno de los administradores de los 34 establecimientos comercializadores establecidos y registrados en el departamento de Control Tributario de la Alcandía Municipal de Catacamas. No se aplicó la formula finita porque al

aplicarla considerando que la población a la que se le aplicara la encuesta son 34 comercializadores de la ciudad de Catacamas, esto dio como resultado que la muestra n es igual a 3.21 comercios a encuestar, por lo que es muy pequeña casi despreciable.

### 5.3.3 Etapa III

Posteriormente se tabularon y cuantificaron todas las respuestas y utilizando el programa estadístico IBM. SPPSS, versión 24.0, 2016; se elaboraron los cuadros y gráficas para cada una de las preguntas en las que se reflejaron porcentualmente las opiniones dadas según la encuesta que se aplicó.

## VI. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

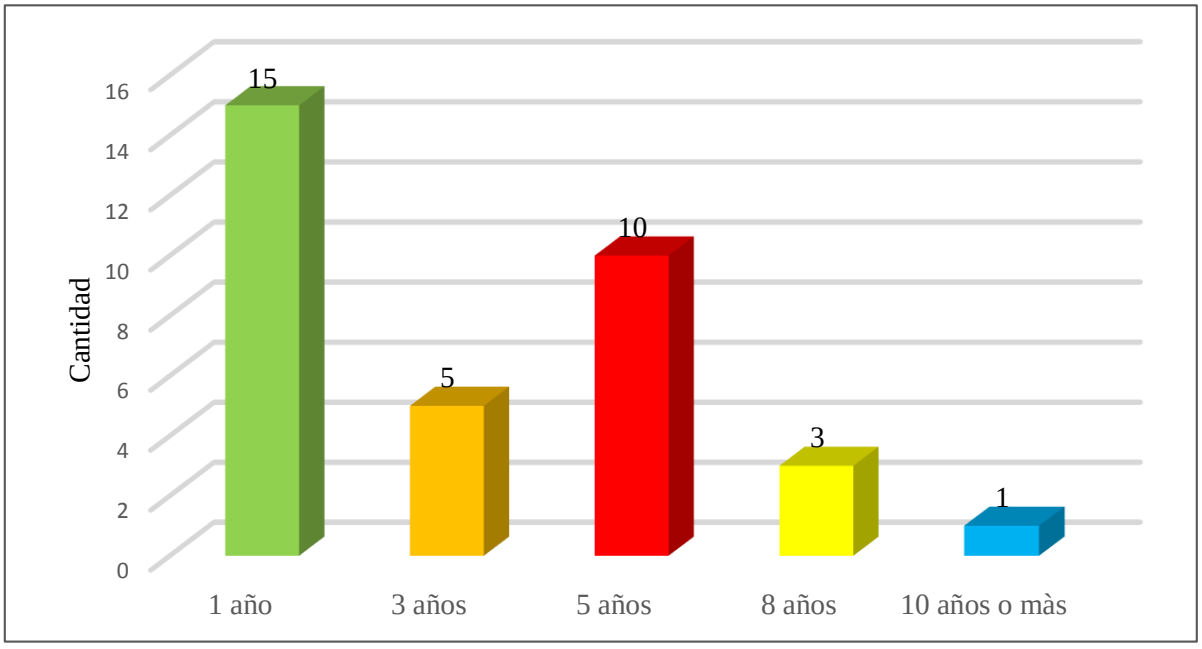



**Figura 2**: Tiempo que tienen las empresas de comercializar productos lácteos

**Fuente**: Elaboración propia (UNA, 2018)

En la figura 2, se describe que de los 34 encuestados 15 (44%) de ellos tienen un año de vender productos lácteos, 10 (29%) tienen cinco años, 5 (15%) tres años, 3 (9%) ocho años y uno tienen diez años.

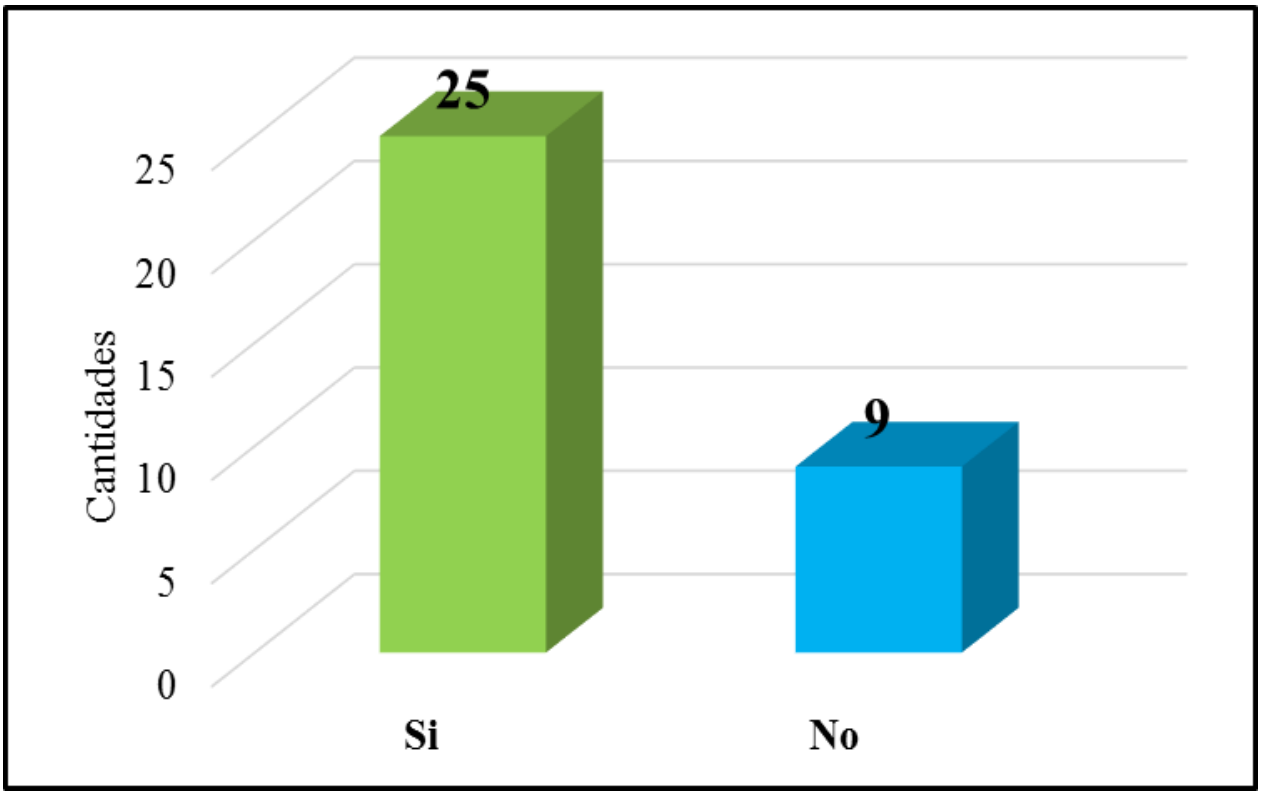



**Figura 3**: Empresas que conocen de la existencia de Lácteos las Tablas

**Fuente**: Elaboración propia (UNA, 2018)

En la figura 3, de los treinta y cuatro encuestados 25 (74%) de ellos respondieron que si conocen de la existencia de la empresa Lácteos las Tablas y 9 (26%) respondieron que no sabían.

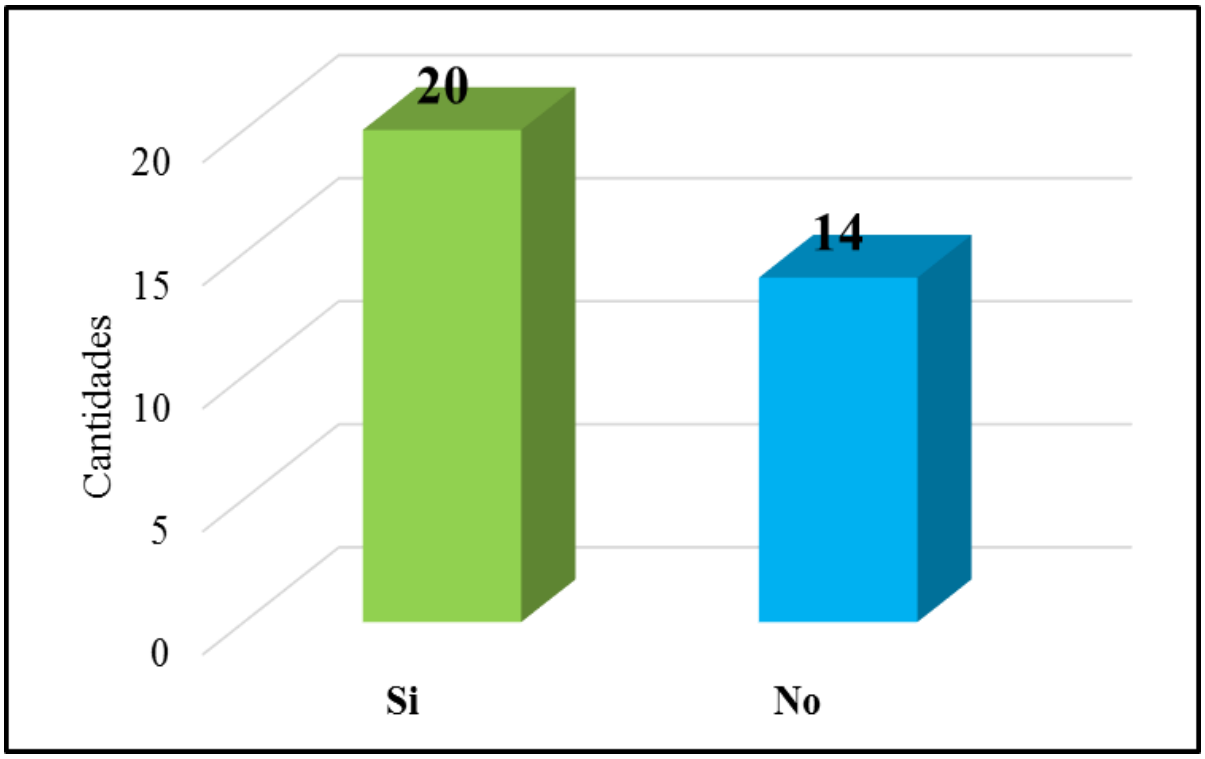



**Figura 4:** Empresas que comercializan productos Lácteos las Tablas

**Fuente:** Elaboración propia (UNA, 2017)

La figura 4, detalla que de todos los comercios encuestados 20 (58%) de ellos comercializan productos de la empresa Lácteos las Tablas y 14 (42%) manifestaron que no comercializan sus productos.

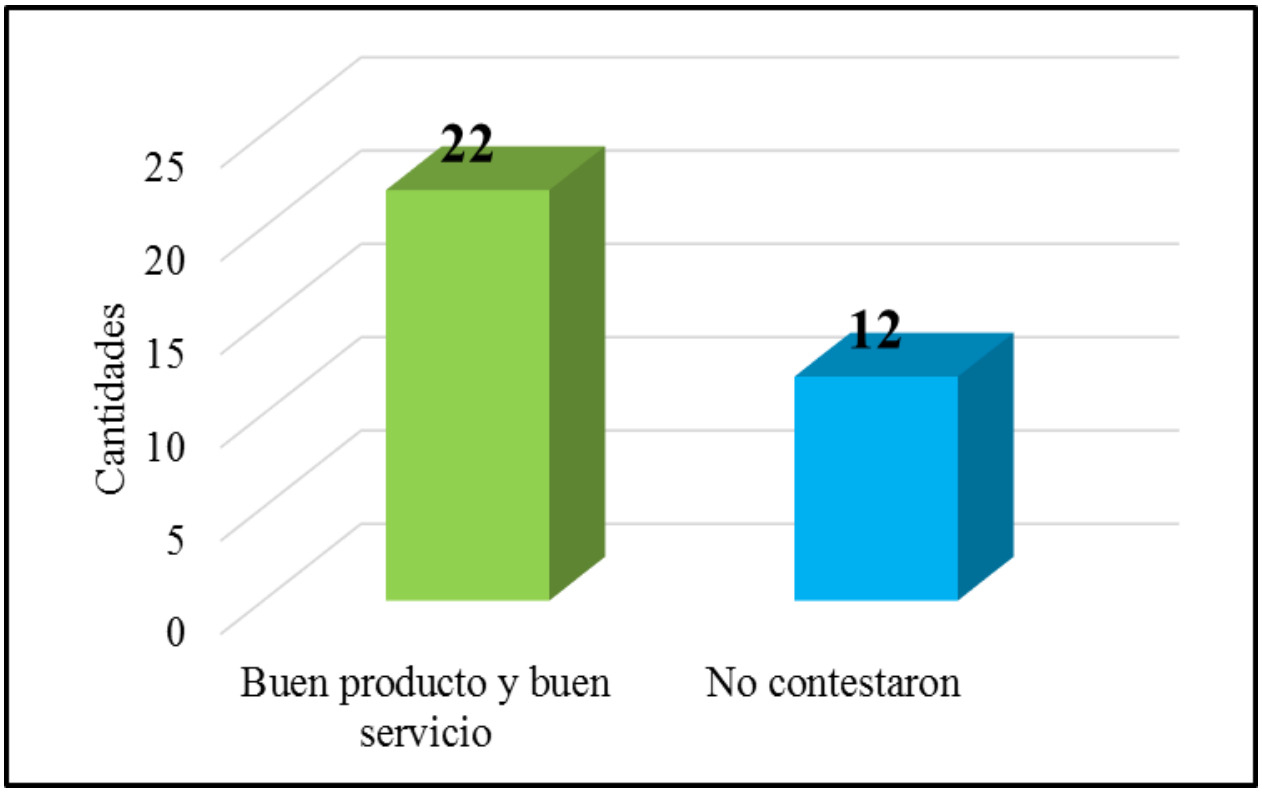



**Figura 5**: Razones que tienen para vender productos de Lácteos las Tablas

**Fuente**: Elaboración propia (UNA, 2017)

En la figura 5, del universo de encuestados 22 de ellos contestaron que venden productos de Lácteos las Tablas porque tienen buen producto y buen servicio, 12 de ellos no contestaron nada.

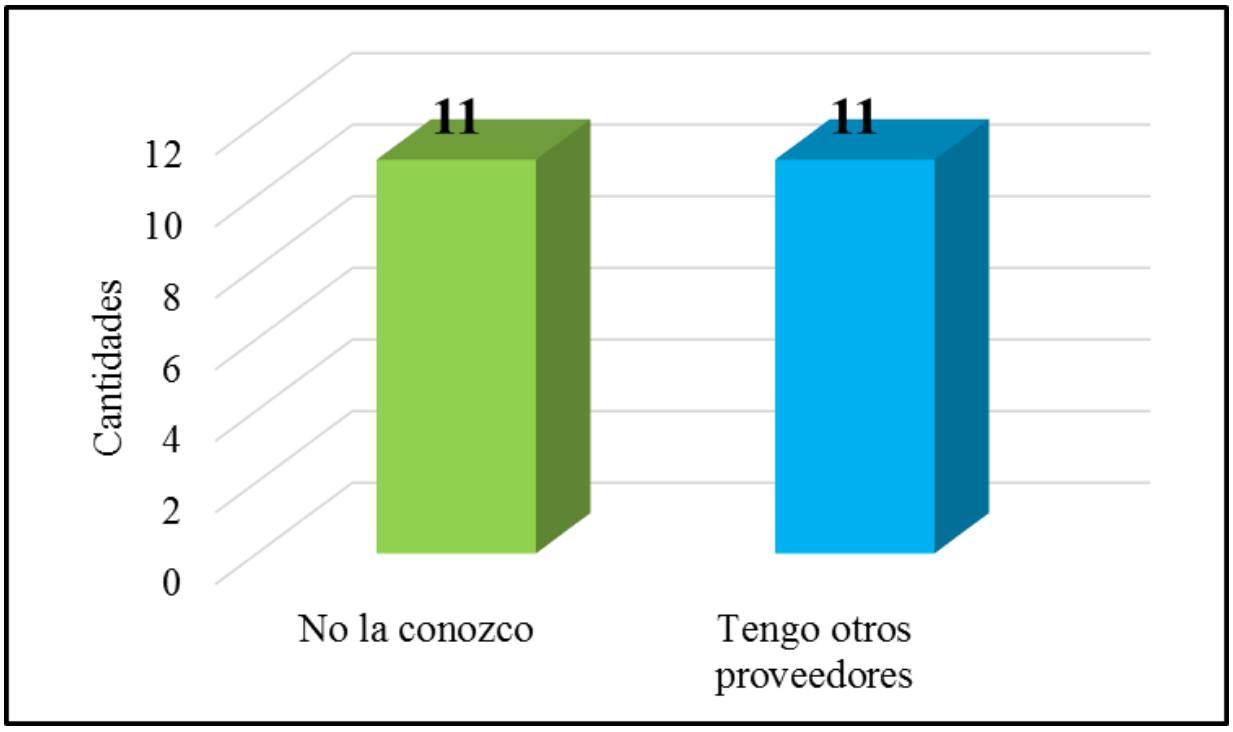



**Figura 6:** razones del por qué no venden productos de Lácteos las Tablas

**Fuente:** Elaboración propia (UNA, 2017)

La figura 6, determino que de todos los comercializadores de productos lácteos el 50% de ellos manifestaron que no comercializaron productos de Lácteos las tablas por la razón que no conocen nada de dicha empresa y el otro 50% dicen que ya tienen otros proveedores.

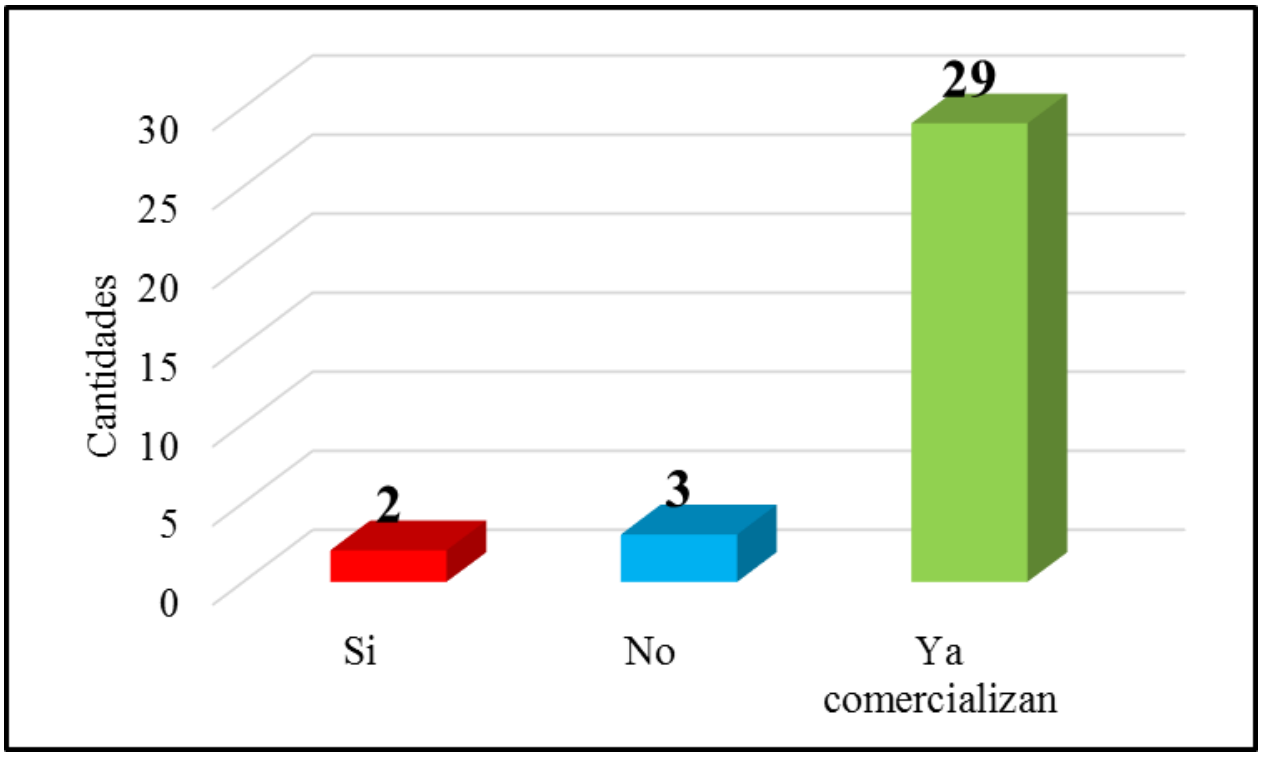



**Figura 7:** Comercios que les gustaría comercializar productos Lácteos las Tablas

**Fuente:** Elaboración propia (UNA, 2018)

En la figura 7 , de los treinta y cuatro comerciantes encuestados 5 (15%) de ellos contestaron que aún no comercializan productos de Lácteos las Tablas, de ellos solo dos comercios les gustaría comercializar y un 85% de ellos ya comercializan dichos productos.

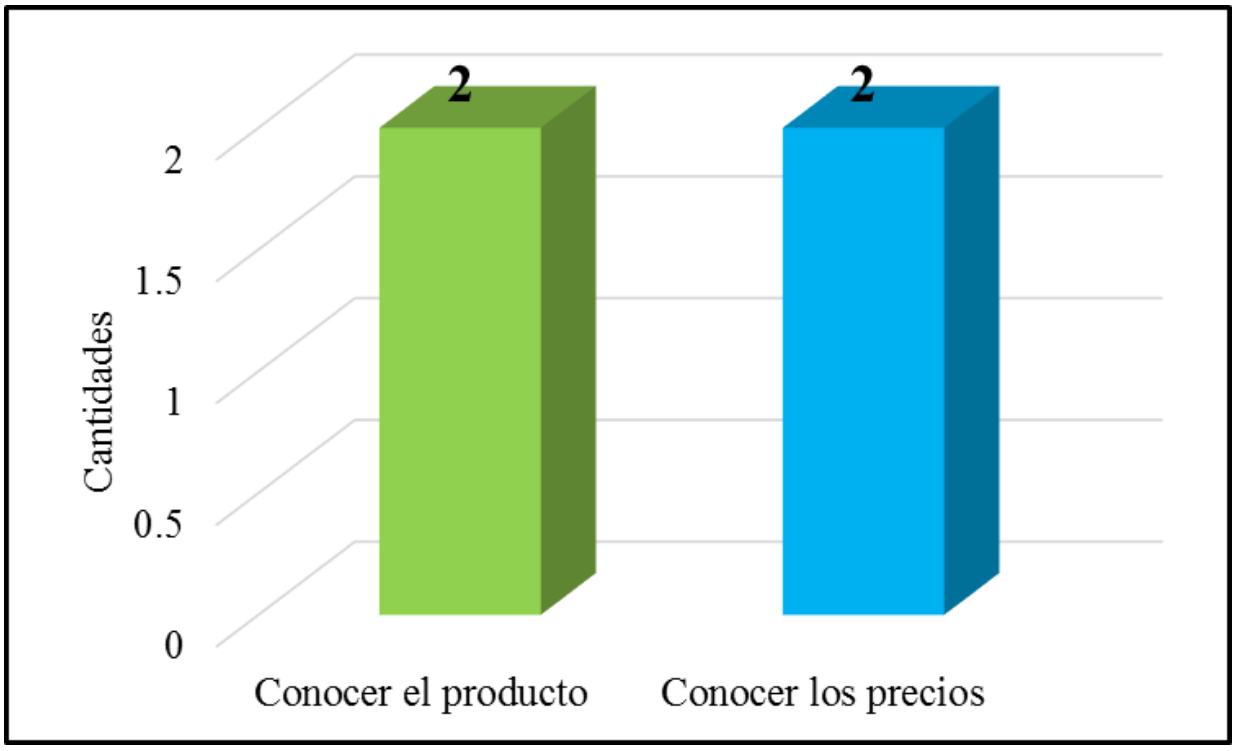



**Figura 8**: Razones del por qué le gustaría o no le gustaría comercializar productos Lácteos las Tablas

**Fuente**: Elaboración propia (UNA, 2018)

En la figura 8, se identificó que del universo de empresas encuestadas cuatro de ellas manifestaron dos razones del por qué les gustaría comercializar productos de la empresa Lácteos las Tablas.

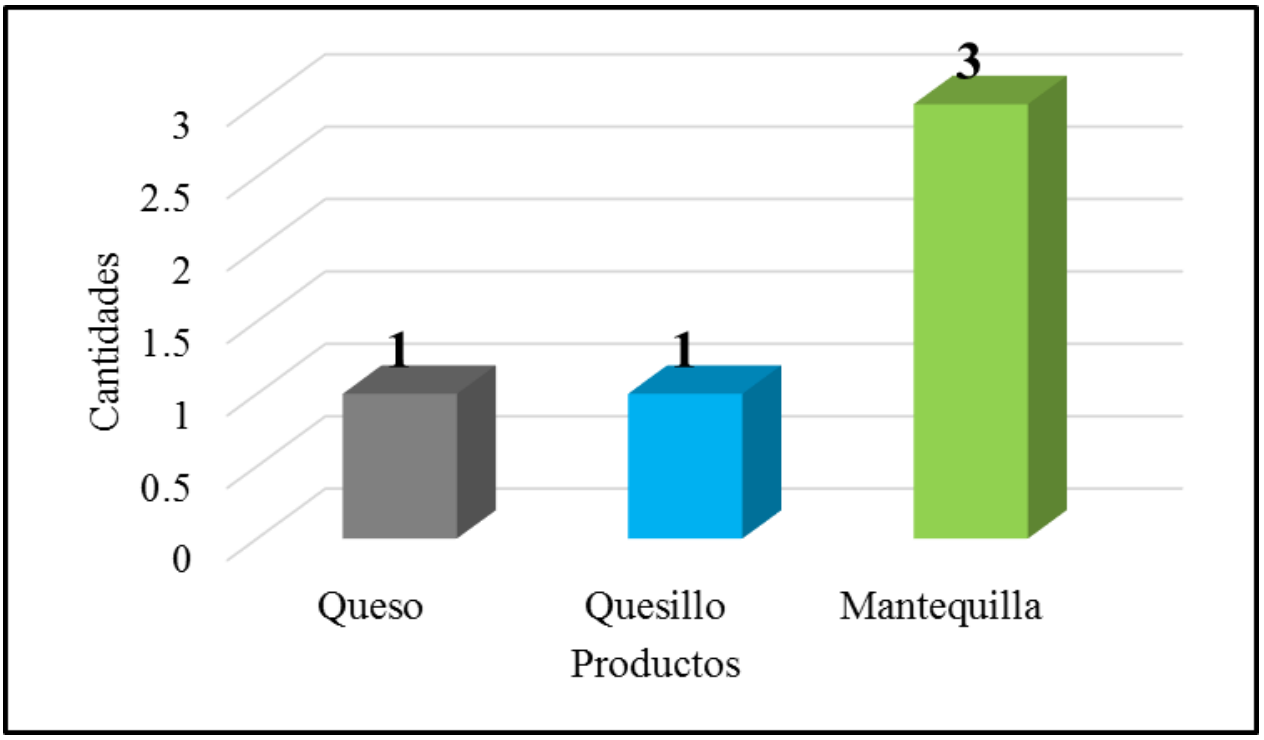



**Figura 9:** Productos que más les gustaría vender

**Fuente**: Elaboración propia (UNA, 2018)

La figura 9, señala que de los 34 comercios encuestados cinco de ellos manifestaron que de los productos de Lácteos las Tablas que más les gustaría vender en primer lugar tres establecimientos declararon su preferencia por la mantequilla y los dos restantes comercios se inclinaron por el queso y quesillo.

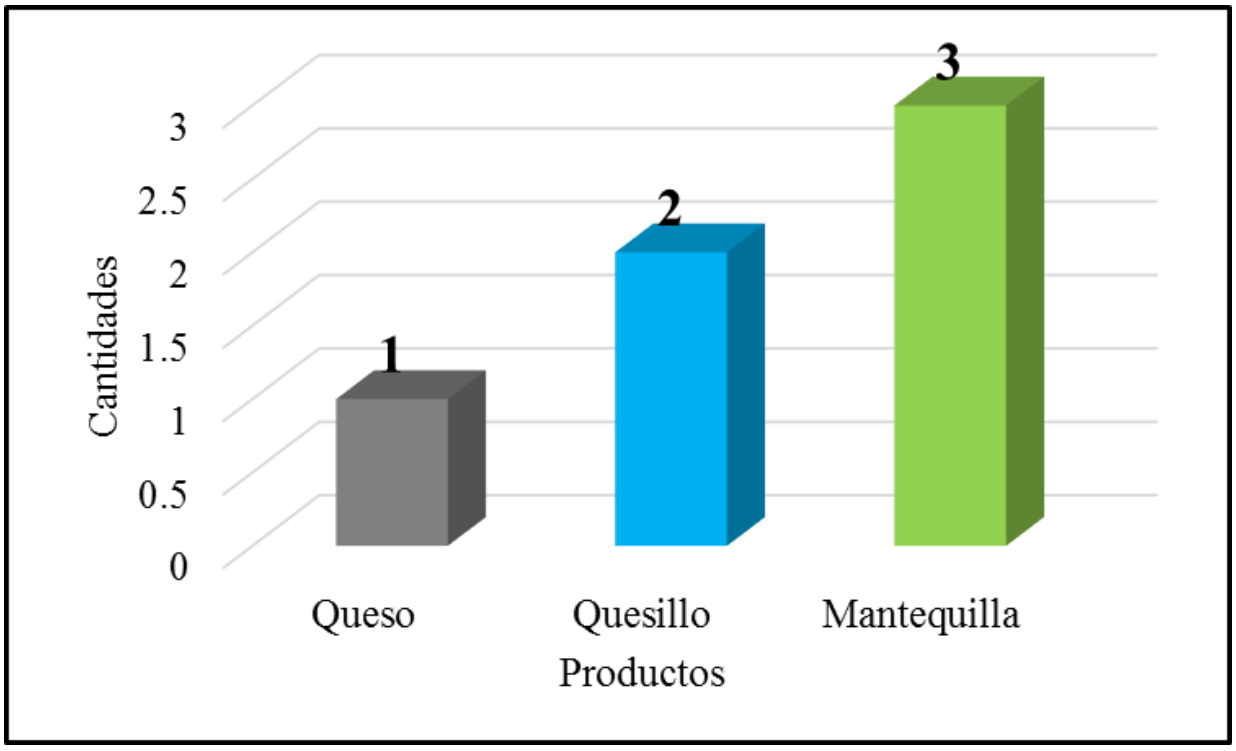



**Figura 10:** Producto que más desea vender

**Fuente:** Elaboración propia (UNA, 2018)

En la figura 10, tres comercios declararon que el producto de Lácteos las Tablas que más desean comercializar es la mantequilla, dos más enunciaron su preferencia por el quesillo y uno se inclinó por el queso.

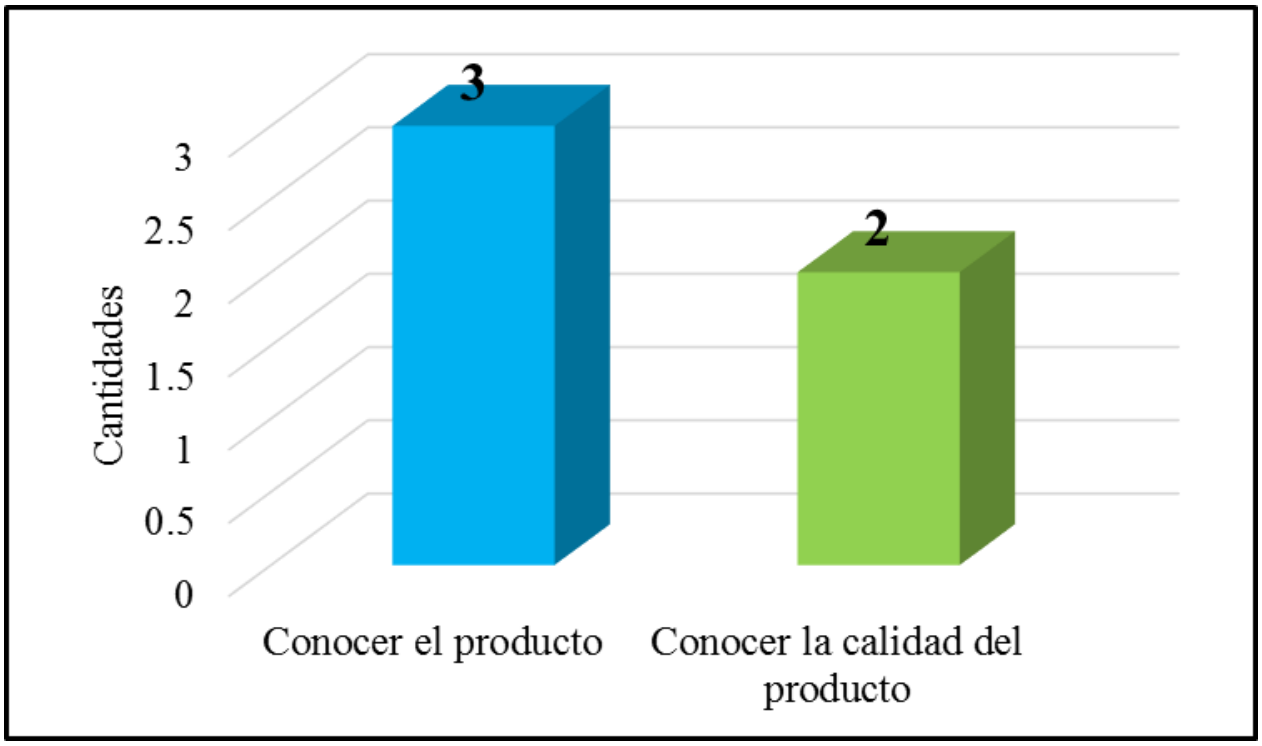



**Figura 11**: Por qué razón le gustaría vender ese producto

**Fuente**: Elaboración propia (UNA, 2018)

La figura 11, puntualiza que de los cinco comercios antes mencionados tres de ellos declararon que les interesa conocer los productos y los dos restantes comercios su interés radica en conocer la calidad de los productos que oferta Lácteos las Tablas.

## VII. CONCLUSIONES

El estudio del mercado de los comercializadores de productos derivados de la leche de vaca en la ciudad de Catacamas concluyo que la mayoría de los 34 comercios tienen preferencia por la mantequilla, debido a que los clientes es el producto de su predilección.

La mayoría de los comerciantes de productos lácteos manifestaron que comercializan los productos Lácteos las tablas. Lo notable es que la mayoría de dichos comercios tiene un año de comercializarlos y se inclina por la mantequilla en primer lugar y seguido por el quesillo y el queso.

De los 34 establecimientos comercializadores de productos lácteos el La mayoría de los comerciantes de productos lácteos manifestaron que comercializan los productos Lácteos las tablas. En establecer lazos comerciales con Lácteos las Tablas. Previamente desean conocer sus productos y determinar la calidad.

## VIII. RECOMENDACIONES

En vista de que la mayoría de los comercios tienen preferencia por seguir comercializando la mantequilla, se recomienda a Lácteos las tablas mantener la calidad de dicho producto con la finalidad de mantener y consolidar las relaciones comerciales, debido que la mayoría de comercios tienen un año de vender lácteos y se inclinan por la mantequilla.

Es recomendable mantener la calidad de la mantequilla y revisar la cadena productiva del quesillo y del queso a fin de mejorar su calidad. Debido a que los comercios que no son clientes de Lácteos las Tablas manifestaron interés en establecer lazos comerciales, pero antes desean conocer los productos ofertados y determinar su calidad. Además revisar la cadena de producción a fin de determinar en qué o que hay que superar.

## IX. BIBLIOGRAFÍA

Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL) 2010. El Desarrollo de Cadenas de Valor Agroindustriales en Nicaragua, El Salvador y Costa Rica. Sede Sub Regional en México. 53 pp.

Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL) 2011. El Desarrollo de Cadena de Valor Agroindustriales en Costa Rica, El Salvador y Nicaragua. El Caso de Estudio de la Industria Láctea. 60 pp.

Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL) 2018. La Cadena Regional de Valor de la Industria Láctea. En Centro América. 80 pp.

Escobar et al, 2016. Mercadotecnia Social: Una Respuesta a las Necesidades de la Microempresa. Instituto Tecnológico Superior de San Pedro de las Colonias, México. 25 pp.

Gomes et al, 2005. Composición Nutricional de la Leche de Ganado Vacuno. Revista Lasallista de Investigación, Corporación Universitaria Lasallista Antioquia, Colombia. 6 pp.

León, R. 2002. Evaluación de Mantequilla Batida con Diferentes Niveles de Sobre aumento. Zamorano Carrera de Agroindustria. Honduras. 50 pp.

Londoño, M. 2006. Aprovechamiento del Suero Acido del Queso Doble Crema para la Elaboración de Quesillo Utilizando Tres Métodos de Complementación de Acidez con Tres Ácidos Orgánicos. Perspectivas en Nutrición Humana. Universidad de Antioquia. Medellín, Colombia. 10 pp.

Loria et al, 2008. Producto Potencial y Ciclos Económicos en México. Estudios Económicos. Sistema de Información Científica Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal. México. 47 pp.

Montero, E. 2013. Situación Actual y Perspectivas del Sector Lácteo a Nivel Mundial, Congreso Nacional Lechero 2013. Cámara Nacional de Productores de Leche. Costa Rica. 50 pp.

Morduchowicz, A. 2009. La Oferta, la Demanda y el Salario Docente. Modelo para armar. Programa de Promoción de la Reforma Educativa en América Latina y el Caribe Partnership for Educational Revitalization in the Americas (PREAL). Chile. 38 pp.

Ortiz, C. 1998. Incremento de la Producción de Requesón por Adición de Leche Descremada Acidificada. Zamorano Programa de Tecnología de Alimentos. Honduras. 52 pp.

Principado de Asturias, 2018. El Queso La Elaboración: Coagulación de la Leche. Otras Fuentes Bibliográficas. http: // asociación de queseros artesanos.com / Asturias/el queso/la elaboración/adición de fermentos/.

Ramírez, C y Veles, J. 2012. Quesos Frescos: Propiedades, Métodos de Determinación y Factores que Afectan su Calidad. Departamento de Ingeniería Química, Alimentos y Ambiental, Universidad de las Américas Puebla, México. 19 pp.

Tacuri, E. 2015. Aplicación de Técnicas de Mercadotecnia para el Desarrollo del Sector Agropecuario del Ecuador. Universidad Politécnica Salesiana, Paute. Ecuador. 4 pp.

Torres et al, 2011. Recolección y Comercialización de Leche en la Subcuenta del Río Copán, Honduras. La experiencia de los ganaderos en la conformación del Centro de recolección y enfriamiento de leche 'Jorge Bueso Arias'. Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza División de Investigación y Desarrollo Turrialba, Costa Rica. 38 pp.

Villafranca, D. 2014. Diseño de un Plan Exportación de Quesillo de Olancho, Honduras a FACEMA S.A. de C.V. de El Salvador. El Zamorano, Tegucigalpa. 30 pp.

# ANEXOS

**Anexo 1**: Encuesta aplicada a empresas vendedoras de lácteos en Catacamas



UNIVERSIDAD NACIONAL DE AGRICULTURA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS



El objetivo de esta encuesta es determinar la oferta y demanda en la ciudad de Catacamas de los productos lácteos de la empresa Lácteos las Tablas. De antemano se le agradece su cooperación al respecto

1) ¿Cuánto tiempo tiene de vender productos lácteos?

Un año..☐., tres años.☐ cinco años.☐..ocho años..☐. más de diez años ☐

2) ¿Está al tanto de la existencia en Catacamas de la empresa Lácteos las Tablas?

Si ☐ No.☐

3) ¿Comercializa productos de la empresa Lácteos las Tablas? Si… ….☐.. ☐

4) Si la respuesta es positiva diga dos razones del por qué vende dichos productos.
……
……..

5) Si la respuesta es negativa mencione dos razones del porqué no vende dichos productos.
……
…….

6) Si no comercializa ¿le gustaría comercializarlos?.....Si… ….☐… ☐

7) Diga dos razones por que le gustaría o no le gustaría.

……
…….

8) Si la respuesta es positiva ¿Qué productos le gustaría vender?

Queso.☐..mantequilla, ☐ quesillo..☐

9) ¿Cuál de los tres productos le gustaría vender más?

Queso..☐..mantequilla, ☐ quesillo..☐

10) ¿Por qué?

……
……....

**Anexo 2:** Fachada de la empresa




**Anexo 3:** Área de producción



**Anexo 4**: Área de producción de quesos



**Anexo 5:** Fachada de la empresa



**Anexo 6**: Área de producción



**Anexo 7:** Área de empaque y distribución

