

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HONDURAS  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
POSTGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
MAESTRÍA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
PROMOCIÓN XXXIV**



**TESIS**

**“POTENCIAL COMERCIAL DE LOS PRODUCTORES DE LA  
CAJA RURAL DE AHORRO Y CRÉDITO “UNIDOS EN  
ACCIÓN” DEL MUNICIPIO DE JACALEAPA, EL PARAÍSO”**

**SUSTENTADA POR:**

**LIC. LUIS ALONSO ROSALES CARDOZA**

**PREVIA OPCIÓN AL TÍTULO DE:**

**MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON ORIENTACIÓN EN  
FINANZAS**

**ASESORES:**

**MSC. LUIS ARMANDO DUARTE HERNÁNDEZ  
MSC. DIGNA DOLORES COELLO VALLADARES**

**CIUDAD UNIVERSITARIA**

**septiembre de 2014**

**Tegucigalpa M. D. C**

**Honduras C.A.**

**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**LICDA. JULIETA CASTELLANOS RUIZ  
RECTORA**

**ABOGADA ENMA VIRGINIA RIVERA  
SECRETARIA GENERAL**

**DOCTORA OLGA MARINA JOYA SIERRA  
DIRECTORA DEL SISTEMA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO**

**MSC. BELINDA FLORES DE MENDOZA  
DECANA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**DOCTOR JORGE ABRAHAM ARITA LEÓN  
COORDINADOR GENERAL POSTGRADO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

## DEDICATORIA

Al culminar una meta propuesta, después de enfrentar innumerables obstáculos debe de motivarnos a continuar con nuestros propósitos, pero es muy significativo y trascendental recordar que para lograr una meta hemos contado con el apoyo en primer lugar de Dios Todopoderoso, por tal motivo mi agradecimiento más profundo, por la contribución y dedicación de este logro tan importante a Jehová, Dios de los ejércitos por darme la sabiduría y facilitarme el conocimiento.

Quiero dedicar este gran esfuerzo hoy cristalizado en un título de Máster a mi querida y admirable esposa Milvia, a mis adorables hijas Daphne y Nelly, a mi respetable madre Rosalina y a mis apreciados hermanos que en este largo periodo de estudio me han acompañado y apoyado, con su comprensión, recursos y aun lo que es más importante prestándome su valioso tiempo que debía de dar a ellos para poder dedicarlo a las actividades académicas y poder alcanzar este logro tan importante en mi vida.

Al personal docente y administrativo del post grado de la facultad de ciencias económicas de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras (UNAH), institución que nos ha educado durante este largo periodo con personal altamente capacitado, quienes han brindado su experiencia, sus valiosos conocimientos, su tiempo y dedicación de forma tan categórica y profesional que sin duda serán de gran utilidad en futuras aplicaciones a lo largo de nuestra carrera, garantizando el logro de nuestras metas a través de la toma de decisiones acertadas en el campo financiero y enfrentar los grandes retos de un mundo cada vez más dinámico y cambiante .

A mis compañeros de la promoción XXXIV de la Maestría de Administración de Empresas con orientación a Finanzas, quienes me apoyaron en el logro de la meta propuesta con sus experiencias y sus valiosos aportes.

Y finalmente, a todas aquellas personas que de manera directa o indirecta hicieron su aporte en forma silenciosa y desinteresada a través de sus oraciones y acciones bien intencionadas haciendo la carga, el esfuerzo y el sacrificio más ligera, fácil y tolerable.

## AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento más profundo a Dios Todopoderoso por haberme dado la sabiduría, el conocimiento, la salud y la fortaleza durante tan extenuante periodo, por facilitarme tantas tareas haciendo posible alcanzar la meta propuesta. De igual manera quiero agradecer en forma muy especial a mi querida y adorada esposa Milvia y mis apreciadas hijas por su apoyo incondicional en todo momento y su comprensión durante este periodo donde les privé de tantas cosas y de tan valiosos momentos de su vida, ya que debido a mis obligaciones tuve que dedicar la mayor parte de mi tiempo disponible para poder cumplir con las tareas y responsabilidades que demandaban mis estudios Universitarios.

Agradezco también a mi madre Rosalina Cardoza Padilla y queridos hermanos por su gran apoyo y por elevar a lo alto sus peticiones para que todo llegara a feliz término.

A mis compañeros y camaradas de la MAE-XXXIV 2010-2011 con los que tuve la gran oportunidad de compartir tantas experiencias; educarnos, capacitarnos a través de las cátedras magistrales de los catedráticos, trabajos de investigación de grupo, muchos momentos de tensión, tristezas y alegrías en las que participamos como equipo de trabajo.

A mis respetados catedráticos quienes de forma profesional y magistral supieron transmitir sus conocimientos y sus experiencias, los que me han formado y preparado para enfrentar los grandes desafíos del mañana.

Asimismo agradecer al Lic. Luis Armando Duarte, Lic. Digna Coello, Dr. Rafael Madariaga, Lic. Gissel Zelaya, y Lic. Rode R. Núñez por proporcionarme su asesoría de forma metodológica, técnica, profesional y de manera espontánea para la elaboración de la presente tesis.

De igual manera, agradecer a las Fuerzas Armadas de Honduras por su gran aporte al brindarme la gran oportunidad de capacitarme y profesionalizarme en otras áreas del conocimiento lo que sin duda fortalece la educación y profesionalización de los miembros de la institución.

UDI-DEGT-UNAH

## INTRODUCCIÓN

La investigación de mercado para identificar el potencial comercial de los productores de la caja rural de ahorro y crédito “Unidos en Acción” del municipio de Jacaleapa, El Paraíso”, es un trabajo de investigación asignado por la Universidad Nacional Autónoma de Honduras, previo a la obtención del título de post grado de maestría de administración de empresas con orientación en finanzas. Fue elaborado utilizando elementos metodológicos de investigación con el propósito de obtener información que ayude a generar ideas orientadas al desarrollo del municipio de Jacaleapa, El Paraíso y, por ende, contribuir al desarrollo económico del País.

En este estudio, se evaluaron diferentes aspectos del municipio, de los cuales, surgió un perfil del mismo. Se verificaron datos concernientes a la cantidad de productores de plátano, maracuyá y camote; el volumen de producción y el destino de estos rubros. De igual forma, se indagó sobre las circunstancias que obliga a los productores a comercializar sus productos con los distribuidores a precios más bajos que los que se podrían obtener en otros mercados. Además, se consultó a los pobladores sobre las preferencias de consumo con respecto al plátano, al maracuyá y al camote contra otros productos de consumo tradicional.

Al conocer los problemas que agobian este municipio, se decidió en forma conjunta con las autoridades municipales y los agricultores desarrollar una investigación de mercado para identificar el potencial comercial de los productos de camote, maracuyá y plátano mejorar la gestión comercial de la Caja Rural de Ahorro y Crédito Unidos en Acción del municipio de Jacaleapa. El propósito es mejorar y diversificar la agricultura del sector volviéndola más sostenible y poder solventar de alguna manera los problemas que enfrentan los productores de este municipio.

La investigación realizada se hizo con el enfoque de “*marketing*” moderno y de los principios de “*Project management*”. Es decir que además de involucrar diferentes tipos de estudios inherentes al mercadeo (técnico, legal, organizacional, ambiental, financiero) (Orjuela Córdova & Sandoval Medina, 2002). Se analizó la relación oferta contra la demanda de los productos a promover para que tomando en función de la situación de la empresa y de su entorno, se establezcan los objetivos de la caja rural de ahorro y crédito “Unidos en Acción” y las estrategias más apropiadas para alcanzarlos con éxito, procurando utilizar racionalmente los recursos disponibles. Unido a los anteriores, se tomó en cuenta las sugerencias proporcionadas por otras organizaciones dedicadas a la promoción de la diversidad agrícola en Honduras.

El documento se estructura a partir de la delimitación del problema, planteamiento del problema objeto de estudio, marco de referencia, estrategia de investigación, el proyecto, el estudio de la demanda, la oferta, el estudio técnico, el estudio organizacional, el estudio legal, el estudio económico financiero. Una vez concluido, se listan conclusiones que generan recomendaciones para promocionar el maracuyá, el camote y el plátano.

Como todo trabajo de investigación, hubo obstáculos que enfrentar, entre ellos, la desconfianza de algunos directivos de la caja rural; ya que no están anuentes a facilitar toda la información financiera de su empresa, no se pudo hablar con todos los socios de la caja rural y la apreciación del nivel académico de los miembros parte de la observación “*in situ*” y de los documentos que el empleado a cargo de la misma tuvo a bien a facilitar. No obstante, se espera que la investigación satisfaga las expectativas de los productores y sea de utilidad tanto para los habitantes de Jacaleapa como del resto del país; ya que se considera que todo proyecto de desarrollo agrícola contribuye a mejorar las condiciones socioeconómicas de los hondureños.



**TABLA DE CONTENIDO**

1. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	01
1.1 Contexto problemático general	01
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	04
2.1. Situación problemática	05
2.2. Preguntas de investigación: general y específicas	06
2.3. Objetivos de investigación: general y específicos	06
2.4. Justificación	07
2.5. Viabilidad	10
2.6. Vacío de conocimiento	10
3. MARCO DE REFERENCIA	12
3.1 Marco Conceptual	12
3.2 Marco Contextual	20
3.3. Propiedades del plátano, del maracuyá y del camote	44
4. ESTRATEGIA DE INVESTIGACIÓN	61
4.1. Estudio de mercado	61
4.2. Estudio técnico	62
4.3. Estudio organizacional	63
4.4. Estudio legal	63
4.5. Estudio ambiental	64
4.6. Estudio económico y financiero	65
5. EL PROYECTO	67
5.1 Racionalidad del proyecto: ¿porqué se creó el proyecto?	67
5.2 Beneficios	68
5.3 Beneficiarios	69
6. ESTUDIO DE LA DEMANDA	71
6.1. Objetivos: general y específicos	71
6.2. Preguntas de investigación	71
6.3. Justificación	72
6.4 Tipo de estudio	72

6.5	Diseño de la investigación	73
6.6.	Variables usadas y operacionalización	73
6.7	Mercado meta	80
6.8.	Población y muestra	80
6.9.	Plan de muestreo	81
6.10	Recolección de datos	82
6.11	.Prueba piloto y ajustes al instrumento	82
6.12.	Procesamiento de datos	82
6.13.	Resultados y análisis	83
6.14.	Gráficas y tabulación de resultados	83
7.	OFERTA	111
7.1	Análisis de la oferta	111
7.2	Demanda potencial insatisfecha	111
7.3	Proyección de la demanda potencial insatisfecha	113
7.4	Análisis de los precios	118
8.	ESTUDIO TÉCNICO	125
8.1	Objetivo general	125
8.2.	Objetivos específicos	125
8.3.	Preguntas de investigación	125
8.4	Justificación	126
8.5	Vías de acceso	126
8.6	Disponibilidad de mano de obra	127
8.7.	Capacidad instalada, teórica, real, efectiva	127
8.8.	Proceso de producción	131
8.9.	Flujo de proceso	132
8.10.	Optimización del proceso productivo	132
8.11.	Instalaciones y equipo	133
8.12	Plano de las instalaciones	133
8.13.	Distribución interna	134
8.14.	Descripción del equipo	134

9. ESTUDIO ORGANIZACIONAL	135
9.1. Objetivo general	135
9.2. Objetivos específicos	135
9.3. Preguntas de investigación	135
9.4. Justificación	135
9.5. Filosofía institucional y valores	136
9.6. Estructura organizacional	137
9.7. Descripción y perfiles de puestos	138
9.8. Proceso de gestión de recursos humanos	138
9.9. Manual de higiene y seguridad	138
9.10. Estructura de sueldos y salarios	138
10. ESTUDIO LEGAL	139
10.1. Objetivo general	139
10.2. Objetivos específicos	139
10.3. Preguntas de investigación	139
10.4. Justificación	139
10.5. Trámites requeridos	140
10.6. Documentos requeridos	142
10.7. Tipos de contratos a realizar para el personal	143
10.8. Permisos especiales requeridos	143
10.9. Licencia sanitaria	143
10.10. Presupuestos	144
10.11. Observaciones	144
11. ESTUDIO AMBIENTAL	145
11.1. Objetivo general	145
11.2. Objetivos específicos	145
11.3. Preguntas de investigación	145
11.4. Justificación	145
11.5. Clasificación del proyecto	146
11.6. Autorización ambiental	148
11.7. Presupuesto	148

12. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO	150
12.1. Objetivo general	150
12.2. Objetivos específicos	150
12.3. Preguntas de investigación	150
12.4. Justificación	151
12.5. Presupuesto de inversiones fijas	151
12.6. Presupuesto de operación	151
12.7. Presupuesto de gastos de administración	151
12.8. Plan de inversión total	152
12.9. Fuentes de ingresos	152
12.10. Análisis de utilidades	153
12.11. Análisis económico financiero de las opciones A, B, y C	160
13. CONCLUSIONES	180
14. RECOMENDACIONES	182
15. BIBLIOGRAFÍA	183
ANEXOS	187
Anexo 1	188
LISTA DE TABLAS	
Tabla N° 1: Infraestructura productiva	35
Tabla N° 2: Microempresas no agrícolas	35
Tabla N° 3: Comparación entre analfabetas y alfabetizados del municipio de Jacaleapa en mayores de 15 años	37
Tabla N° 4: Relación entre número de maestros y alumnos al 2009	38
Tabla N° 5: Relación alumno/docente/ centro educativo Periodo escolar 2009	38
Tabla N° 6: Propiedades nutricionales del plátano (100 g)	48
Tabla N° 7: Cantidad de minerales contenidos en la planta y el fruto	52
Tabla N° 8: Operatización de variables.	74
Tabla N° 9: Demanda comercial de plátano, maracuyá y camote en Jacaleapa y Danlí	110

Tabla N°11: Satisfacción de la demanda en caso de que la caja rural siga cualquiera de las tres opciones y comercialice sus productos primero en Jacaleapa	116
Tabla N°12: Satisfacción de la demanda en cualquiera de las tres Opciones y comercialice sus productos primero en Danlí	117
Tabla N°13: Presupuesto para producir camote	119
Tabla N° 14: Requerimiento del camote	121
Tabla N° 15: Relación de inversión y rendimiento para la producción de plátano	122
Tabla N° 16: Balance general para el año 2012	159
Tabla N° 17: Relación de ingresos y egresos año 2013	161
Tabla N° 18: Relación de ingresos y egresos año 2014	162
Tabla N° 19: Relación de ingresos, egresos y flujos de caja en caso de seguir la opción "A"	163
Tabla N° 20: Relación de ingresos, egresos para el año 2012 Opción "B"	166
Tabla N° 21: Relación de ingresos y egresos para el año 2013 opción "B"	167
Tabla N° 22: Relación de ingresos y egresos para el año 2014 Opción "B"	168
Tabla N° 23: Relación de ingresos, egresos y flujos de caja en caso de seguir la opción "B"	170
Tabla N° 24: Relación de ingresos y egresos para el año 2012 en caso de solo sembrar camote opción "C"	172
Tabla N° 25: Relación de ingresos y egresos para el año 2013 en caso de solo sembrar camote opción "C"	174
Tabla N° 26: Relación de ingresos y egresos para el año 2014 en caso de solo sembrar camote opción "C"	175
Tabla N° 27: Relación de ingresos, egresos y flujos de caja en caso de seguir la opción "C"	176
Tabla N°28: Comparativo de las opciones A, B y C	178

## LISTA ILUSTRACIONES

Ilustración N° 1. Localización del Municipio de Jacaleapa	20
Ilustración N° 2. Vías de acceso a Jacaleapa ( CA 6 )	127
Ilustración N° 3. Flujo del proceso de producción	132

## LISTA DE FIGURAS

Figura N° 1. Organigrama de la Alcaldía Municipal de Jacaleapa	22
Figura N° 2. Ubicación de Jacaleapa con respecto a la red vial	23
Figura N° 3. Producto de preferencia	84
Figura N° 4 Lugares donde les gusta comprar	84
Figura N° 5 Producto que prefieren comer con sus comidas	85
Figura N° 6 Razones por las que prefiere comer tortillas	86
Figura N°7 ¿Conoce los beneficios del plátano?	86
Figura N° 8 Frecuencia con que consume el plátano	87
Figura N°9 ¿Cuál es la cantidad de plátanos que compra?	87
Figura N° 10 ¿Cuándo consume más?	88
Figura N° 11 ¿Dónde prefiere adquirir los plátanos?	88
Figura N° 12 ¿Cuál producto prefiere?	89
Figura N° 13 ¿Por qué lo prefiere?	90
Figura N° 14 ¿Conoce los beneficios alimenticios del camote?	90
Figura N° 15 ¿Con qué frecuencia consume camote?	91
Figura N° 16 En caso de no comerlo muy seguido ¿Por qué?	91
Figura N° 17 ¿En qué época del año prefiere consumir camote?	92
Figura N° 18 ¿Cómo prepara el camote?	92
Figura N° 19 ¿Qué tipo de bebida prefiere?	93
Figura N° 20 ¿Cómo le gusta consumir el maracuyá?	93
Figura N° 21 Frecuencia con la que compra el maracuyá?	94
Figura N° 22 ¿Dónde prefieren comprar el maracuyá ?	94
Figura N° 23 Razones por la que no lo compra	95
Figura N° 24 Productos de preferencia en Danlí	95

Figura N° 25 Lugares de compra de su provisión y su razón	96
Figura N° 26 ¿Qué productos prefiere comer con sus comidas?	96
Figura N° 27 ¿Porqué lo prefiere?	97
Figura N° 28 ¿Conoce los beneficios del plátano?	97
Figura N° 29 ¿Frecuencia con que consume el plátano	98
Figura N° 30 ¿Cuál es la cantidad de plátanos que compra?	98
Figura N° 31 ¿Cuándo consume más?	99
Figura N° 32 ¿Dónde prefiere adquirir los plátanos?	99
Figura N° 33 ¿Cuáles son las razones por la que prefiere comprar?	100
Figura N° 34 ¿Cuál de estos productos prefiere?	100
Figura N° 35 ¿Porqué los prefiere?	101
Figura N° 36 ¿Con qué frecuencia consume camote?	101
Figura N° 37 En caso de no comerlo muy seguido ¿Por qué?	102
Figura N° 38 ¿Conoce los beneficios alimenticios del camote?	102
Figura N° 39 ¿Con que frecuencia consume camote?	103
Figura N° 40 En caso de no comerlo muy seguido ¿porqué?	103
Figura N° 41 ¿En qué época del año prefiere consumir camote?	104
Figura N° 42 ¿Cómo prepara el camote	104
Figura N° 43 Tipo de camote que se prefiere	105
Figura N° 44 Tipo de bebida que prefiere	105
Figura N° 45 ¿Cómo le gusta consumir el maracuyá	106
Figura N° 46 Frecuencia con la que compra el maracuyá?	106
Figura N° 47 ¿Dónde prefieren comprar el maracuyá	107
Figura N° 48 ¿Razones por la que no consume maracuyá?	107
Figura N° 49 Orden global de preferencias	108
Figura N° 50 Razones por las que no se consume camote	108
Figura N° 51 Producto mejor conocido por los encuestados	109
Figura N° 52. Relación porcentual de las ganancias por la comercialización del plátano, maracuyá y el camote	154
Figura N° 53 Comparación entre las utilidades para los socios de acuerdo con las opciones Posibles ( en Lempiras)	178

# 1. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

## 1.1 Contexto problemático general

La Caja Rural de Ahorro y Crédito Unidos en Acción del municipio de Jacaleapa, El Paraíso, pese a que sus integrantes cuentan con los recursos humanos, materiales, terrenos y el financiamiento adecuado para desarrollar la agricultura a una mayor escala no han decidido aún cómo vender plátano, camote y/o maracuyá ya que falta identificar mercados potenciales con los cuales comercializar sus productos. En la actualidad uno de los avances más significativo es que los productores están logrando diversificar la agricultura mediante el cultivo de nuevos productos como el plátano, el maracuyá y el camote encontrando en este último un mercado a nivel de exportación lo que viene a motivar a los productores del área para cultivar mas hectáreas de este producto debido a su alta rentabilidad.

Los productores del municipio de Jacaleapa se han dado cuenta que tienen que diversificar la producción agrícola lo que les brinda mayores oportunidades de ingresos por lo que han tomado la decisión de renunciar parcialmente a los cultivos tradicionales como lo es el cultivo de maíz y frijol porque las tasas de rentabilidad que presentan estos productos son muy bajas. No obstante antes de dedicarse a estos nuevos productos ellos necesitan conocer la demanda de los consumidores, los canales de distribución donde ellos necesitan poner sus productos en el mercado, quienes son sus competidores, etc. Actualmente, desconocen muchos aspectos, ya que no se ha investigado el mercado que poseen para los diferentes productos.

El impacto que se tendría al lograr avances significativos en esta área sería de gran beneficio. Los productores se verían motivados a cultivar más tierras, lo que impulsaría las actividades agrícolas del sector y habría mayor inversión. Esto generaría más empleos y condiciones de trabajo, requiriendo



mayor mano de obra y, como consecuencia lógica, mejorarán la situación económica de los pobladores de Jacaleapa. Al cosechar productos diferentes de los granos básicos tradicionales, se incrementará el desarrollo para el sector agrícola de la región, especialmente si los productores comercializan los productos en forma óptima.

Otro problema que se ha detectado es que los productores de Jacaleapa no han establecido nuevas opciones para el mercadeo y se ven obligados a vender a los distribuidores que llegan al sector, quienes ofrecen precios no muy halagadores; pero en vista que a los productores se les facilita de esta forma la comercialización lo llevan a cabo. Tal situación les impide obtener mejores precios por concepto de la venta de sus productos lo que ha limitado el crecimiento, desarrollo y un mejor uso de los recursos disponibles. A pesar de que el municipio cuenta con tierras suficiente para cultivar siendo este uno de los recursos más difíciles de obtener junto con el factor económico; desafortunadamente no se está haciendo el mejor aprovechamiento de los mismos porque aun en la actualidad están haciendo uso de los métodos tradicionales lo que no les permite obtener una mayor rentabilidad.

El propósito de esta investigación es identificar el potencial comercial del plátano, del maracuyá y del camote. Asimismo, se espera establecer contratos entre la Caja Rural, las empresas o distribuidores mediante acuerdos donde se establezcan las responsabilidades de los involucrados y los requerimientos solicitados que satisfagan las necesidades y faciliten una negociación comercial entre ambos.

Las falencias presentadas en la organización, el desconocimiento del mercado potencial y la falta de estudios técnicos que determinen el volumen de producción que el mercado demanda influyen negativamente en las decisiones que los productores toman. En tal sentido, se deberán hacer los ajustes necesarios para que los estos desarrollen la actividad agrícola en forma más eficiente. En consecuencia, mediante la obtención de nuevos

ingresos, la Caja Rural se fortalecerá económicamente a través de una mejor gestión comercial. Para ello, será necesario establecer enlaces comerciales y contactos con diferentes empresas a través del estudio de la oferta y la demanda del mercado.

UDI-DEGT-UNAH

## 2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El sector agropecuario del municipio de Jacaleapa, en el departamento de El Paraíso, está organizado en una Caja Rural con el propósito de desarrollar la agricultura del sector a través del cultivo de plantaciones de plátano, camote y maracuyá, esto con la intención de diversificar la producción y sobre todo porque han visualizado oportunidades de exportación de estos productos especialmente del camote hacia mercados europeos.

Los productores de la Caja Rural no están aprovechando al máximo la capacidad instalada <sup>1</sup> Tampoco están obteniendo los beneficios y la rentabilidad deseada; ya que gran mayoría de los productores se dedican al cultivo tradicional de frijoles y maíz.

En la actualidad, se está orientando al cultivo de nuevas líneas de producción. Por lo que se pretende salir de la producción tradicional de cultivar frijoles y maíz y diversificar la producción mediante el cultivo de nuevos productos como es el plátano, el maracuyá y el camote. Estos productos ofrecen mejores beneficios, mayor rentabilidad de la producción y potencia la seguridad alimenticia de la población de este sector. Se requiere identificar nuevas oportunidades para la exportación hacia lugares donde resulta difícil la cosecha del mismo, que generan una mayor rentabilidad y mayores entradas de divisas al país en concepto de las exportaciones y por ende mejores dividendos para los productores, mas fuentes de trabajo y mayores inversiones en estos rubros. Sin embargo ellos no cuentan con información que les permita identificar el potencial comercial de dichos productos. De aquí surge la interrogante de cómo identificar el potencial comercial de los productos de plátano maracuyá y camote de la Caja Rural de Ahorro y Crédito “Unidos en Acción” del Municipio de Jacaleapa.

<sup>1</sup> A pesar de contar con los recursos económicos, solo 12.5 % de las tierras que están alquilando.

## 2.1. Situación problemática

La situación del país es realmente crítica y vulnerable debido a la problemática que presenta en materia de seguridad donde se encuentran altos índices de criminalidad, producto del flagelo del narcotráfico y el crimen organizado lo que genera un clima de inseguridad ciudadana, que tiene repercusiones alarmantes en la estabilidad social y económica del país a tal grado que Honduras está catalogado como el país con más altos índices de violencia a nivel mundial.

Esta situación representa un problema serio que afecta la inversión nacional e internacional. Conjuntamente con ello se presentan serios problemas en materia de educación, salud y desempleo, lo que tiene sumidos a estos municipios en la pobreza, analfabetismo y como consecuencia de ello una gran cantidad de problemas sociales, políticos y económicos. El municipio de Jacaleapa actualmente se encuentra en la categoría de los municipios en vías de desarrollo, según la categorización hecha por la Asociación de Municipios de Honduras, es de tipo "C", lo que significa que existe mucha pobreza, lo que significa que al menos en un 70% de las necesidades básicas de sus habitantes son insatisfechas, pero también existen muchas fortalezas y oportunidades. Por tal razón, deberían tener mejores índices de desarrollo, tomando en cuenta el tiempo que tiene de existencia, figurando como Jacaleapa desde el año 1801, formando parte de la tenencia de Danlí y fácil acceso a la ciudad capital.

Según el señor Jorge Jiménez, alcalde municipal de Jacaleapa, el mayor problema de las autoridades radica en no contar con el personal idóneo y capacitado en materia de mercadeo, encontrándose con la dificultad de no poder establecer los contactos y enlaces que le aseguren la comercialización de sus productos ofrecidos. El modelo de gestión administrativa y comercial, es tradicional, donde no hay un liderazgo fuerte que pueda influenciar y mejorar la toma de decisiones en relación a lo anteriormente expuesto. Es

importante entonces contar con personal capacitado en el área de mercadotecnia, que maneje de mejor manera como se mueve el mercado en cuanto a la oferta y demanda de los productos, donde se podrían encontrar mercados potenciales con la capacidad y disponibilidad de compra que asegure a los productores del sector la venta de sus productos.

La comercialización requiere de productores y mercados que tengan la capacidad de producir y comprar a niveles competitivos.

## **2.2. Preguntas de investigación**

### **2.2.1. General**

¿Cuál es el mercado potencial de los productores de plátano, maracuyá y camote de la Caja Rural de Ahorro y Crédito “Unidos en Acción” del municipio de Jacaleapa?

### **2.2.2. Específicas**

- ¿Se tienen identificadas las debilidades críticas del área comercial de la Caja Rural?
- ¿Ha desarrollado la Caja Rural una investigación de mercado en el Municipio de Danlí y el Municipio del Distrito Central?
- ¿Cómo mejorar la gestión comercial de la Caja Rural de Ahorro y Crédito?

## **2.3. Objetivos de investigación**

### **2.3.1. General**

Identificar el potencial comercial de los productores de la Caja Rural de Ahorro y Crédito “Unidos en Acción” del municipio de Jacaleapa.

### **2.3.2. Específicos**

- Identificar el potencial comercial del camote, el plátano y el maracuyá en los municipios de Danlí y Jacaleapa, en el Departamento de El Paraíso.
- Realizar una investigación de mercado en los municipios de Danlí y de Jacaleapa. para determinar la demanda del camote, el plátano y el maracuyá.
- Determinar los mecanismos para optimizar el uso de las tierras cultivables

### **2.4. Justificación**

Las autoridades del gobierno de una nación tienen el deber de garantizar a su pueblo, las necesidades básicas, entre estas, la alimentación, la salud, la educación, un techo digno, trabajo, etc. De igual forma, todo ser humano tiene el derecho de generar ingresos que le permitan desarrollar sus capacidades y aprovechar los recursos disponibles. La agricultura facilita la generación de elementos que contribuyen a la seguridad alimentaria y a la vez, puede generar utilidades. El agricultor podría cosechar para el autoconsumo; y con el excedente de producción, agenciarse de recursos económicos que le admitan satisfacer otras necesidades. Los recursos que se tienen a disposición deben ser usados apropiadamente. De esta manera, se logrará mejor rendimiento de los mismos. Esta investigación además de contribuir al desarrollo de los productores locales del Municipio de Jacaleapa, aporta beneficios sociales y metodológicos; así como datos que son de utilidad en otras áreas de estudio.

#### **2.4.1. Conveniencia y beneficio social del estudio**

Estar asociados como Caja Rural permite a la población de diferentes estratos sociales del municipio participar en nuevos proyectos de cultivos. A la vez, les facilita elaborar estudios de nuevos programas que permitan la

participación ciudadana en la solución de problemas de las comunidades. Esto les da sentido de identidad y de unidad, creando un clima de armonía, unidad y confianza. Lo anterior fortalecerá la ejecución de nuevos proyectos de desarrollo que producirán bienestar a toda la población.

El presente estudio da la oportunidad de conocer algunos problemas que afectan directa o indirectamente a un sector productivo de la población. Permite hacer recomendaciones para mejorar la gestión comercial para incrementar la producción. De esta manera, habrá más ingresos económicos lo que permitirá incrementar otros beneficios sociales como salud y educación.

#### **2.4.2. Aporte a otras áreas de estudio**

El presente estudio sirve como una fuente secundaria de información para estudios más profundos que contribuyan a la economía, la salud, la educación y al desarrollo de los habitantes de la zona, también ayudará a otras instituciones y organismos gubernamentales y no gubernamentales, con interés de realizar nuevos proyectos comunitarios que beneficien a la población del municipio.

#### **2.4.3. Beneficio metodológico**

La metodología empleada permite observar de manera objetiva los problemas de la comunidad. El trato directo con los informantes potenciales es importante para realizar entrevistas y palpar el interés de las personas participantes que de manera franca, espontánea y con convicción exponen sus principales problemas. La observación del entorno permite conocer la realidad en la que los habitantes viven inmersos. Esto facilita al investigador, dilucidar las potencialidades así como las necesidades de la población.

El método permite, a través de un proceso ordenado, inferir a partir de variables de estudio, los indicadores que deben ser analizados para obtener resultados verificables. Estos conducirán a conclusiones válidas basadas en

premisas válidas que proveen conclusiones correctas. A partir de estas, es posible generar propuestas para mejorar las condiciones de la comunidad objeto de estudio.

### **Alcances y límites de la investigación**

**Dimensión temporal:** 6 años. Periodo comienza con la creación de la Caja Rural en el año 2008 y concluye en 2014. Es decir que es un estudio retrospectivo y prospectivo.

**Dimensión espacial:** el estudio se centrará en la localidad de Jacaleapa, comunidad donde opera la Caja Rural estudiada; la ciudad de Danlí y el casco urbano del Distrito Central, comunidades donde se iniciará la comercialización de los productos.

### **Unidades a investigar:**

- Habitantes del municipio.
- Alcaldía municipal de Jacaleapa.
- Caja Rural del municipio.
- Centros de abastos y supermercados de las ciudades de Danlí.

### **Fuentes de investigación:**

- **Primarias:** Los miembros de la Caja Rural, el Alcalde Municipal de Jacaleapa, los empleados de la Alcaldía Municipal y habitantes.
- **Secundarias:** Investigaciones anteriores, revistas, periódicos, estadísticas nacionales, Internet.

### **Tipo de investigación:**

Esta investigación es de tipo exploratoria se llevó a cabo a través de un instrumento estructurado (cuestionario), se efectuaron entrevistas en profundidad con los principales productores del sector, es de tipo sincrónica, prospectiva y descriptiva.



Es *sincrónica* porque se centra en lo que está aconteciendo. Es *prospectiva* porque se visualizan escenarios a tres años y *descriptiva* porque presenta detalles relacionados con la demanda del camote, del Plátano y del maracuyá entre los consumidores de Danlí y Jacaleapa.

## **2.5 Viabilidad**

La investigación es viable, ya que se cuenta con los recursos humanos, financieros y económicos disponibles para llevarla a cabo, se contara con la anuencia de el Sr. Alcalde municipal, lo cual facilitara la recolección de datos, también se contara con la participación del personal que labora en dicha municipalidad, así como de otras personas que contribuirán para la elaboración de encuestas y otro tipo de información útil para la realización de este trabajo. Asimismo el municipio de Jacaleapa, es un lugar de fácil acceso, se encuentra a 12 km de Danlí, y a 82 km de Tegucigalpa y se cuenta con un aproximado de 3 meses para la realización de la tesis.

## **2.6 Vacío de conocimiento**

La actividad comercial comienza desde la antigüedad, cuando el hombre se ve en la necesidad de intercambiar unos productos por otros. Es así como surgen algunos comerciantes, sin embargo hoy en día se presentan algunas dificultades que no han sido superada por muchos productores y comerciantes como es el caso de la investigación que nos ocupa en este municipio de Jacaleapa, hasta la fecha no han encontrado las estrategias que le permitan comercializar sus productos de una forma adecuada.

Se han desarrollado algunos trabajos de investigación en el municipio, sin embargo, de acuerdo con los productores del municipio; no se ha desarrollado una investigación de mercado que les permita identificar el potencial comercial de los productos de plátano, maracuyá y plátano de la Caja Rural por lo que el trabajo de investigación que se llevará a cabo será de gran beneficio para los productores asociados a la Caja Rural. Les

permitirá determinar los volúmenes requeridos por la demanda, los posibles canales de distribución para el mercadeo de sus productos, identificar otros productos que la población está demandando para el consumo y diversificar la producción, desarrollar la actividad agrícola del sector, garantizar la seguridad alimentaria de la población, el sostenimiento de la agricultura y el desarrollo del municipio. Otro aspecto sumamente importante es superar los problemas de comercialización de sus productos, mediante el diseño de estrategias que puedan implementarse a fin elevar el índice de venta de estos productos.

El trabajo estará enfocado en identificar el potencial comercial de los productos y diseñar las estrategias que podrían implementarse a fin de permitir a la Caja Rural poder de forma más clara comercializar sus productos en el mercado, ya que en la actualidad no se cuenta con un estudio que les facilite a los productores la venta de su producción con mayores tasas de rentabilidad.

### 3. MARCO DE REFERENCIA

#### 3.1 Marco conceptual

En el presente capítulo, se presenta una serie de términos y con las acepciones que son utilizadas en referencia al tema objeto de estudio en este trabajo.

- **Administración:** Proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el trabajo de los miembros de la organización y de usar todos los recursos disponibles de la organización para alcanzar sus metas definidas. (Snell, 2004).
- **Alcalde municipal:** Es la máxima autoridad ejecutiva dentro del término municipal.- Es el encargado de presidir todas las sesiones, asambleas, reuniones y demás actos que realice la corporación.- Tiene la facultad de administración general y representación legal de la municipalidad. El alcalde ejerce el poder ejecutivo, y en coordinación con los regidores municipales administra los intereses y servicios locales de cada municipio, además cuenta con el apoyo de un vicealcalde. Es electo por medio de votación popular. ( AMHON, 2000)
- **Alcaldes auxiliares:** Conocido también como Alcalde comunitario, son los representantes de la Corporación Municipal en barrios, colonias, aldeas y caseríos del municipio. ( AMHON, 2000)
- **Asentamiento humano:** Cualquier comunidad o área habitada por personas. Ejemplos de asentamientos humanos son las colonias, los caseríos, las aldeas, las villas y las ciudades. (Zeitun, 2003)
- **Asignación de recursos:** Distribución de los recursos económicos existentes entre diversos usos. Es el problema que se plantea debido a que la existencia de los recursos es limitada, en tanto que las necesidades y

deseos humanos no lo son; de allí surge la necesidad de combinar adecuadamente los recursos disponibles de modo de maximizar la utilidad del consumidor o la ganancia del productor. Debido a esto, se ha centrado en el problema de determinar la más eficiente asignación de recursos posible de modo tal de lograr, con la menor cantidad de estos, la máxima producción alcanzable. (Orjuela Córdova, Soledad y Paulina Sandoval Medina, 2002)

- **Caja Rural:** Es una organización comunitaria, integrada por hombres y mujeres que mantienen fuertes relaciones de confianza y solidaridad humana para ofrecer servicios financieros entre sus asociados y vecinos.
- **Características sólitas:** Referente al tipo de suelo y a la composición química del mismo. (Muñoz, 2004)
- **Comercialización:** El concepto de comercialización significa que una organización encamina todos sus esfuerzos a satisfacer a sus clientes por una ganancia. Hay tres ideas fundamentales incluidas en la definición del concepto de comercialización: Orientación hacia el cliente, Esfuerzo total de la empresa y Ganancia como objetivo. (Thompson, 1998)
- **Comportamiento fluvial:** Se refiere al comportamiento que tienen los ríos. (Kawas, 2004)
- **Demanda:** La demanda en economía se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado) (Allen, 2000)
- **Desarrollo económico:** Es la capacidad de países o regiones para crear riqueza, a fin de promover y mantener la prosperidad o bienestar económico y social de sus habitantes. Se conoce el estudio del desarrollo económico como la economía del desarrollo. (Zeitún, 2003)

- **Desarrollo integral:** Ejecución de planes, programas, proyectos y procesos continuos de actividades y labores que acordes con la política general del estado y en concordancia con el ordenamiento jurídico vigente, se realicen con la finalidad de satisfacer las necesidades individuales y colectivas de la población, en los ámbitos económicos, social, político, cultural, geográfico, ambiental y militar. (Zeitun, 2003)
- **Desarrollo integral:** Es un proceso que contempla de forma conjunta e interrelacionada todos los aspectos del desarrollo con la finalidad de que éste se realice de forma completa y equilibrada mejorando la calidad de vida de las personas. (Harding. 2001)
- **Desarrollo local:** Proceso por el cual se operatiza instrumentos, mecanismos y actividades, por parte de los actores de una localidad territorialmente definida, para impulsar su capacidad endógena de crecimiento e innovación y desarrollo hacia sus sostenibilidad; tiene que ser entendida y manejada en forma multidimensional, buscando la complementariedad y actuación sinérgica de sus diferentes dimensiones. (Ramírez, 2003)
- **Desarrollo:** Se entiende como desarrollo, la condición de vida de una sociedad en la cual las necesidades auténticas de los grupos y/o individuos se satisfacen mediante la utilización racional, es decir sostenida, de los recursos y sistemas naturales. (Zeitun, 2003)
- **Estudio ambiental:** Estudio que tiene por objeto dar recomendaciones para prevenir y reducir el impacto ambiental que puede generarse con las operaciones industriales. Elaboración de un informe de Impacto Ambiental que permita identificar, predecir, ponderar y comunicar efectos, alteraciones o cambios que se produzcan o pudieran producirse sobre el medio ambiente

por la localización, construcción, operación y clausura o desmantelamiento de un emprendimiento.([http://es.wikipedia.org/wiki/.](http://es.wikipedia.org/wiki/))

- **Estudio de factibilidad:** Sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión, si procede su estudio, desarrollo o implementación.([http://es.wikipedia.org/wiki/.](http://es.wikipedia.org/wiki/))

- **Estudio de mercado:** Para Kotler, Bloom y Hayes, el estudio de mercados “consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización.

- **Estudio económico:** El estudio económico trata, de determinar cuál será la cantidad de recursos económicos que son necesarios para que el proyecto se realice, es decir, cuánto dinero se necesita para que la planta opere.([http://es.wikipedia.org/wiki/.](http://es.wikipedia.org/wiki/))

- **Estudio financiero:** Su objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores (Estudio Técnico y de Mercado) y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica.([http://es.wikipedia.org/wiki/.](http://es.wikipedia.org/wiki/))

- **Estudio legal:** El estudio legal busca determinar la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas que lo rigen en cuanto a localización de productos, subproductos y patentes. También toma en cuenta la legislación laboral y su impacto a nivel de sistemas de contratación, prestaciones sociales y demás obligaciones laborales. Una de las áreas más relevantes al estudio legal será la legislación tributaria. En ellas se deberán identificar las tasas arancelarias para insumos o proyectos importados o exportados, los incentivos o la privación de incentivos existentes, los diferentes tipos de sociedad (de responsabilidad limitada, sociedad anónima, sociedad en comandita, etc.) y cuál es la más adecuada para llevar a cabo el proyecto.

Como puede apreciarse, este estudio debe adelantarse en las etapas iniciales de la formulación y preparación, ya que un proyecto, altamente rentable, puede resultar no factible por una norma legal. Es indispensable, pues, darle una consideración adecuada a esos aspectos jurídicos antes de avanza en la realización de estudios e incurrir en altos costos en términos de recursos y tiempo de preparación.([http://es.wikipedia.org/wiki/.](http://es.wikipedia.org/wiki/))

- **Estudio organizacional:** El comportamiento organizacional es un campo de estudio en el que se investiga el impacto que individuos, grupos y estructuras tienen en la conducta dentro de las organizaciones, con la finalidad de aplicar estos conocimientos a la mejora de la eficacia de tales organizaciones. Es una disciplina científica a cuya base de conocimientos se agrega constantemente una gran cantidad de investigaciones y desarrollos conceptuales. Pero también es una ciencia aplicada, ya que la información sobre prácticas efectivas en una organización puede extenderse a muchas otras y dejar así el “departamentalismo”. Es un campo de estudio porque es una especialidad delimitada y con un conjunto común de conocimientos que estudia tres determinantes del comportamiento de las organizaciones: individuos, grupos y estructura. Aplica el conocimiento obtenido acerca de los individuos, los grupos y el efecto de la estructura en la conducta, con la finalidad de un mejor funcionamiento en las organizaciones. El comportamiento organizacional se interesa particularmente en las situaciones que atañen al empleo.([http://es.wikipedia.org/wiki/.](http://es.wikipedia.org/wiki/))

- **Estudio técnico:** El Estudio Técnico de un proyecto de inversión consiste en diseñar la función de producción óptima, que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto deseado, sea éste un bien o un servicio. “En resumen, se pretende resolver las preguntas referente a dónde, cuándo, cuanto, cómo y con qué producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto” (Baca, (2001))

- **Estudio técnico:** El estudio técnico definirá las especificaciones técnicas de los insumos necesarios para ejecutar el proyecto: el tipo y la cantidad de materias primas e insumos materiales; el nivel de calificación de la mano de obra; la maquinaria y los equipos requeridos; la programación de inversiones iniciales y de reposición y los calendarios de mantenimiento. Esta información jugará dos papeles en el ciclo del proyecto: primero, dentro de la misma etapa de preparación, proveerá la información indispensable para realizar las evaluaciones financiera, económica y social así posteriormente constituirá las bases de la normativa técnica para la ejecución del proyecto. ([http://es.wikipedia.org/wiki/.](http://es.wikipedia.org/wiki/))
- **Guaca:** Agujeros donde se planta cada uno de los hijos del plátano. (cp.)
- **Infraestructura económica:** Son todas aquellas obras que “sirven de soporte a las actividades productivas de largo plazo”, como son: comunicaciones y transportes, sistemas de agua potable, drenaje y alcantarillado, teléfono y obras del sector eléctrico ([http://es.wikipedia.org/wiki/.](http://es.wikipedia.org/wiki/)).
- **Instalación crítica:** Cualquier edificación que es vital para el sostenimiento, alivio y labores de contingencia de una comunidad. Ejemplos de instalaciones críticas son: escuelas, gimnasios, estadios, universidades, unidades militares, instalaciones policiales, instalaciones de cuerpos de bomberos, fuentes de agua potable, estaciones de expendio de gasolina, supermercados, hospitales, centros de salud, etc. (La Guardia, 2004)
- **Investigación de mercado:** Una investigación de mercado es un objetivo y sistemático acopio, registro, análisis, interpretación y exposición de la información referente a mercados existentes o potenciales, a fin de identificar la demanda de un producto para así definir el precio de este, el lugar ideal para su venta y la promoción idónea del mismo. (Gilles, 1998)



La caja rural puede organizarse desde los proyectos productivos, en forma colectiva o individual, donde una vez comercializada la producción los fondos pueden destinarse para constituir el capital inicial. ((Flores, 2005)

- **Mapa de riesgos:** Instrumento visual que indica las zonas vulnerables de una región de acuerdo con las características, sóliticas, geo-mórficas y pluviales de la zona. (Ramírez, 2003)
- **Marketing:** Consiste en identificar y satisfacer las necesidades de las personas y de la sociedad. Consiste en satisfacer necesidades de forma rentable(Kloter Philip, 2006)
- **Mercadotecnia:** Es una ciencia social y administrativa mediante el cual las personas y grupos sociales identifican las necesidades y los deseos de los clientes de una organización creando y diseñando productos o servicios para servir a dichos mercados, cuyos objetivos son las necesidades y deseos de los consumidores bajo la meta corporativa de obtención de utilidades. (Gilles, 1998)
- **Municipalidades:** Una municipalidad es la institución que se encarga de la administración local en un pueblo o ciudad. Es un órgano similar al ayuntamiento y en algunos países es usado como sinónimo. Las municipalidades son los órganos del gobierno local que emanan de la voluntad popular. Son personas jurídicas de derecho público con autonomía económica y administrativa en los asuntos de su competencia. ( AMHON, 2000)
- **Municipio:** Es una entidad administrativa que puede agrupar una sola localidad o varias, pudiendo hacer referencia a una ciudad, pueblo o aldea. ( AMHON, 2000)

- **Oferta:** En economía, se define la oferta como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios de mercado. Hay que diferenciar la oferta del término cantidad ofrecida, que hace referencia a la cantidad que los productores están dispuestos a vender a un determinado precio. (Allen, 2000)
- **Pluvial:** Todo lo referente a la lluvia. (RAE, 2010)
- **Precio del producto:** El precio del producto es el factor fundamental que determina la cantidad que un fabricante ofrece de su producto, cuando el precio es alto la venta de ese producto se hace más rentable y por tanto la cantidad ofrecida del mismo es más elevada. Si el precio del bien disminuye la rentabilidad esperada por la venta disminuye y por tanto la cantidad que los fabricantes están dispuestos a vender. (Allen, 2000)
- **Producto:** es todo aquello que se ofrece en el mercado para satisfacer un deseo o una necesidad. El producto es el elemento clave de la oferta del marketing. (Allen, 2000)

Randall, define el estudio de mercados de la siguiente manera: “la recopilación, el análisis y la presentación de información para ayudar a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing. Según Malhortra, los estudios de mercado “describen el tamaño, el poder de compra de los consumidores, la disponibilidad de distribuidores y los perfiles del consumidor. (Thompson, 1998)

- **Término municipal:** Es el espacio geográfico hasta donde se extiende la jurisdicción y competencia de un municipio.- Se refiere a la extensión territorial correspondiente al municipio. (AMHON, 2005)

## 3.2 Marco contextual

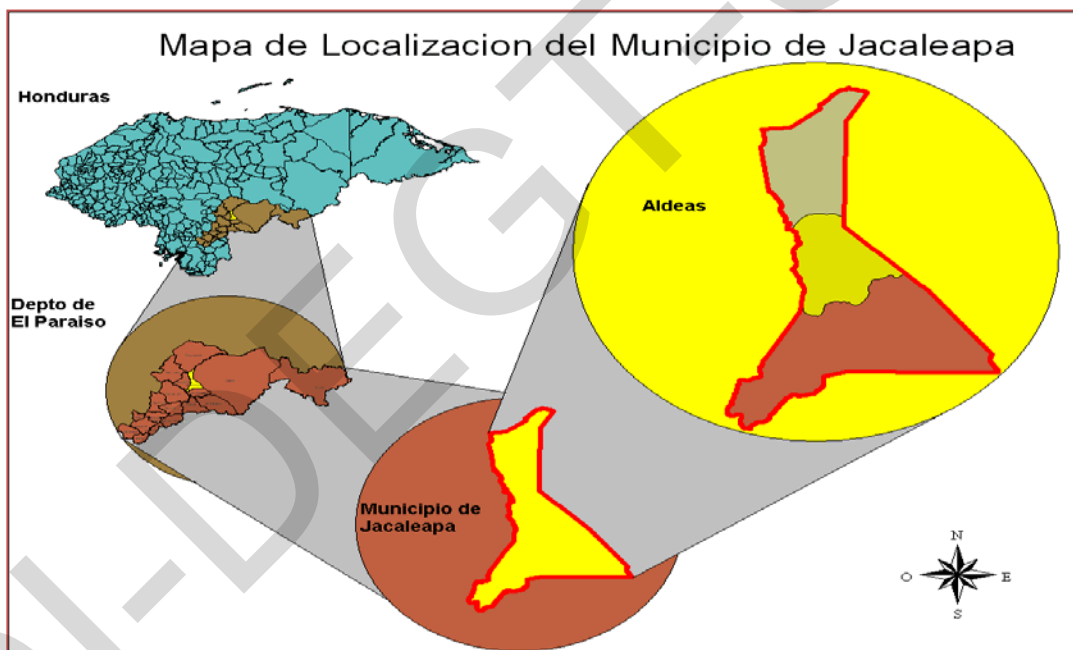
### 3.2.1 Características generales del municipio de Jacaleapa

Extensión territorial: 116.8 Km<sup>2</sup>.

#### Límites:

El municipio colinda al norte con el municipio de Teupasenti; al sur con el municipio de San Matías; al este con el municipio de Danlí y al oeste con los municipios de Potrerillos y Yuscarán. En el siguiente mapa se muestra la localización del Municipio de Jacaleapa con respecto al Territorio Nacional.

**Ilustración N° 1: Localización del Municipio de Jacaleapa**



Fuente: Plan de Desarrollo Local del Municipio de Jacaleapa 2010

#### Aldeas

El término municipal tiene las siguientes tres aldeas:

- Jacaleapa (la cabecera del municipio)
- La Chorrera
- Lomas Limpias

Jorge Jiménez, alcalde de Jacaleapa, habló sobre la proyección del municipio después de haber sido reelegido por el periodo 2010--2014. En entrevista realizada al alcalde, este expresó (Danlicityhn.com 14/04/2010)

”Estoy satisfecho de mi reelección porque es una forma de decir que hicimos bien las cosas en anterior periodo, por lo cual nos estimula para continuar trabajando por nuestro municipio para llevar más obras a las clase que más la necesita, en el momento estamos en un periodo de transición ya que el gobierno central esta en una situación difícil y nos toca que esperar que las cosas se normalicen para que nos lleguen los dineros que nos corresponde a las municipalidades. En el momento tenemos una gama de proyectos, estamos dándole el apoyo a las áreas productivas y un proyecto de los micro hornos ecológicos para generar trabajo en nuestro municipio.”

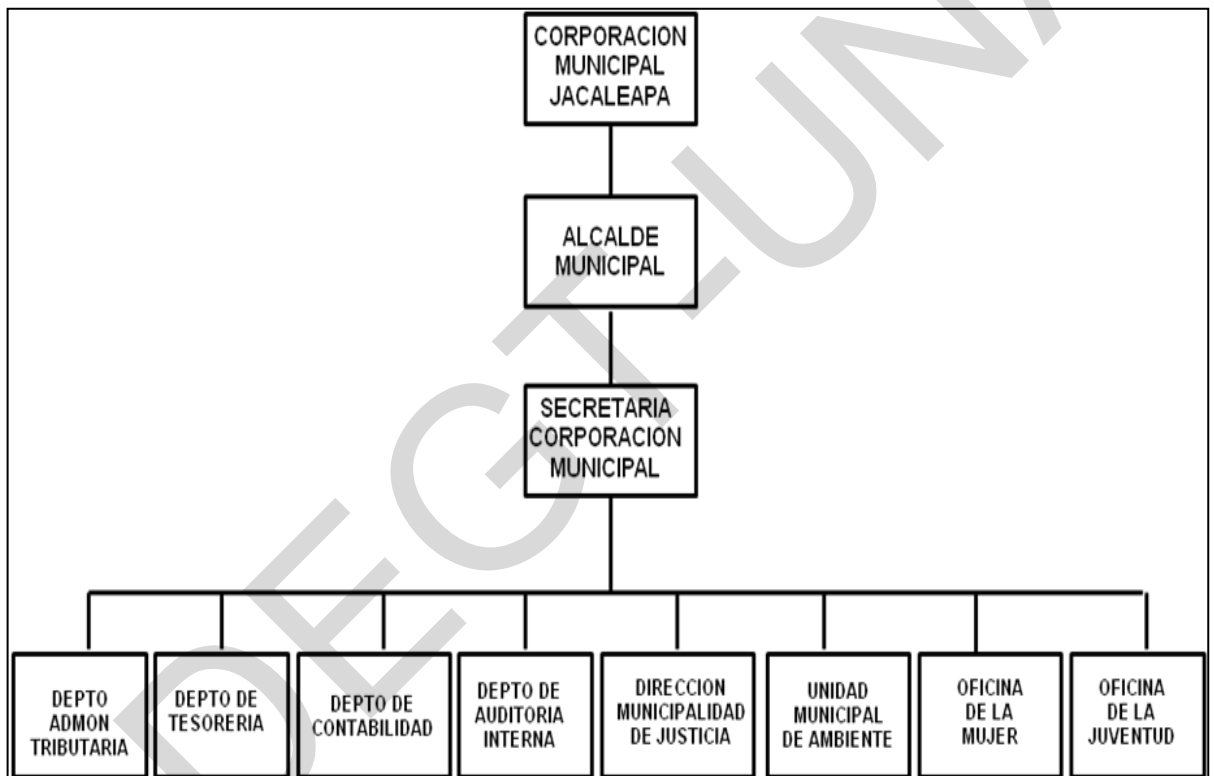
Actualmente, laboran alrededor de 19 empleados en la alcaldía. Según indagaciones hechas por el autor a estos, hay algunos que desempeñan más de un cargo, no se sabe si reciben más de un salario por las labores que realizan. Cuenta con los siguientes departamentos

- Secretaría de la corporación
- Departamento de Administración Tributaria
- Departamento de Contabilidad
- Departamento de Auditoría interna
- Dirección Municipal de Justicia
- Unidad Municipal del ambiente
- Departamento de Catastro Municipal

- Oficina de la juventud
- Oficina de la mujer.

La relación de dependencia se muestra en el organigrama que se presenta a continuación

**Figura N°1 Organigrama de la Alcaldía Municipal de Jacaleapa**



Fuente: La Alcaldía Municipal de Jacaleapa. Este organigrama es diferente del que aparece en el Plan Estratégico Municipal 2004 – 2015

**Ventajas y desventajas del Municipio de Jacaleapa.**

“El municipio de Jacaleapa tiene un índice de desarrollo humano (IDH) municipal de 0.699. Es el más elevado del departamento de El Paraíso”. (INE (2009)). Lo que indica que sus pobladores aprovechan las ventajas que tienen. El municipio está ubicado a orillas de la carretera CA 6, como se ve en el siguiente mapa.

**Figura No 2 Ubicación de Jacaleapa con respecto a la red vial**

Fuente: Encarta.

El municipio de Jacaleapa está a 92 Km. de Tegucigalpa y 9 Km de Danlí, la que con su feria anual del Maíz atrae también gran afluencia de turistas a Jacaleapa. Entre las ventajas, se pueden mencionar:

- Vías de comunicación y acceso.
- Presencia de Instituciones Públicas y Privadas.
- Recurso humano y técnico.
- Materia Prima.
- Centro básico, Instituto, Escuelas y kínder.
- Centro de salud e iglesias.
- Centros de recreación (mirador) zonas turísticas.
- No disponibilidad de datos exactos, confiables y oportunos.

## Desventajas

El municipio de Jacaleapa, cuenta con poca cobertura de servicios básicos principalmente en pequeñas comunidades. Así mismo el Municipio cuenta con un sistema de infraestructura vial deficiente ya que el sistema vial actual se encuentra en mal estado y su debilidad se muestra sobre todo en la época de invierno en donde algunas comunidades tienen problemas de comunicación en la zona alta lo que afecta enormemente presentando consecuencias tales como:

- Escasez de fuentes de agua.
- Poco apoyo de la comunidad a las organizaciones existentes
- No cuentan con un Plan estratégico de Desarrollo Municipal (PEDM)
- El centro de salud cuenta con limitado abastecimiento de medicinas.
- No participación de cierto sector de la comunidad con la máxima autoridad del municipio y viceversa.
- Deterioro del medio ambiente.

### 3.2.2 Clima, suelos, ríos y montañas

En el territorio del Municipio de Jacaleapa, la temperatura media anual va entre los 19 y los 30 grados C. Con un área climática de sota-viento; y se encuentran dos tipos de climas con una variación, los que se describen a continuación. En el área rural, es húmedo y fresco, debido a la altitud y la presencia de lluvia. En el casco urbano, el clima es caluroso generalmente.

#### Ríos

Al Municipio de Jacaleapa lo cruzan tres ríos: Río Azul, Callado y El Carrizal.

El Río Callado, al pasar por el área urbana toma el nombre de Río Chiquito, y el Río Azul toma el nombre de Río Grande. Estos ríos son caudalosos en la época de invierno; también al Municipio lo cruza la quebrada del Cementerio.

### **Suelos y montañas**

En el área rural es de forma irregular predominando las montañas y cerros. En el casco urbano la topografía es plana, pues está sobre un valle y en la parte baja de las aldeas, los suelos están formados por tierras productivas, aptas para la agricultura, por medio del cultivo del maíz, frijol, maicillo, y en menor escala hortalizas. Actualmente están cambiando los cultivos tradicionales por plantaciones de caña de azúcar, banano, yuca y maracuyá.

Los suelos en la parte alta, son aptos para el cultivo del café, por ser suelos húmedos y en el casco urbano los suelos pasan casi permanentemente secos y áridos por la falta de la lluvia.

### **3.2.3 Infraestructura del municipio**

#### **Red vial**

El acceso al Municipio de Jacaleapa es por 3 rutas siendo la más usada la carretera que conduce a Danlí la cual es pavimentada calle panamericana (12 Kilómetros), y se recorre en aproximadamente veinte y cinco minutos. También se puede acceder desde Tegucigalpa haciendo un trayecto de 82 Km el cual se cubre en 1 hora con 25 minutos aproximadamente sobre carretera pavimentada. Como tercera opción dispone de otra ruta desde la cabecera del Municipio de Jacaleapa recorriendo un aproximado de 7 km en 20 minutos conocido como calle a San Matías que conecta a la calle que conduce a la ciudad de Danlí.



## **Transporte**

El transporte inter urbano cubre dos rutas principales: Jacaleapa – Danlí y Jacaleapa – Tegucigalpa genera un buen movimiento diario. Con respecto a la ruta de Jacaleapa a Tegucigalpa la empresa se encuentra establecida o su sede es en Danlí, y la población que utiliza dichos transportes lo esperan en las 2 entradas que tiene la cabecera municipal en la calle panamericana.

### **3.2.4 Aspectos demográficos del municipio**

#### **Población por sexo y edad.**

En el censo de Población y Vivienda realizado en el año 2,001 por el Instituto Nacional, para el año 2009 la población del municipio de Jacaleapa sería de 4,005 habitantes, 51.9% (2,079) mujeres y el 48.1% (1,926) hombres.

De acuerdo con la Secretaría de Salud Pública, la población del municipio en el año 2009 era de 4,277 habitantes de los cuales un 51.9% (2,220) eran mujeres; y un 48.1% (2,057), hombres.

La densidad poblacional de 35 habitantes por Km<sup>2</sup>, en donde toda la población es catalogada por el INE como rural.

### **3.2.5 Población económicamente activa (PEA)**

#### **Ocupada**

De acuerdo con la información recabada por el INE (2001), la PEA a nivel municipal es el 26% (1,042 personas) de la población 1,042 total de municipio, de los cuales el 97.89% (1,020 habitantes) están ocupados, se estima además que el 47.05% (480 personas) de la población ocupada depende del sector agrícola en actividades tales como: cultivo de maíz, frijol, café, banano, camote, maracuyá y cultivo de hortalizas (tomate y chile);

también se observa que la actividad a menor escala es la de electricidad gas y agua que apenas ocupa un 0.098% .

### **Desocupada**

De acuerdo a información recabada por el INE (2001), el personal desocupado a nivel municipal es el 74% (2,963 personas) de la población total del municipio.

### **3.2.6 Migración (interna y externa)**

El Municipio de Jacaleapa se encuentra dentro los municipios con mayores Tasas de Inmigrantes recientes, con un porcentaje 19.52 %, hacia el interior del país y hacia el extranjero.

### **3.2.7 Vivienda**

#### **Número de viviendas**

Según datos proporcionados por la Alcaldía, el Municipio cuenta con 815 viviendas de las cuales 637 se encuentran en el área urbana, distribuidas en cinco barrios y una colonia los cuales se detallan a continuación: Barrio Abajo, Barrio el Centro, Barrio Las Acacias, Barrio el Zapote, Barrio Arriba y Colonia Reynaldo Salinas y en el área rural cuenta con 178 viviendas. El sector con más viviendas es el Barrio Abajo con 33.38% del total de viviendas del casco urbano.

#### **Número de hogares por vivienda**

En el censo de Población y Vivienda realizado por el INE existen 668 hogares, con un promedio de 6 personas por hogar y de acuerdo a información recopilada por la Secretaría de Salud Pública la población que ellos manejan en el año 2009 es de 713 hogares, con un promedio de 6 personas por hogar.

Tipos de construcción (materiales techos paredes pisos etc.)

Techos de las viviendas: el material predominante en los techos de las viviendas del municipio de Jacaleapa es la teja de barro (84.91%), siendo este material de mayor acceso para la población por su costo y fácil instalación, seguido de las láminas de zinc (9.42%), las cuales se observan mayormente en la cabecera municipal.

- Las paredes de las viviendas: son de adobe y ladrillo.
- Los pisos: de ladrillo cocido, cemento y tierra.
- En el área rural las viviendas son de paredes de bahareque, piso de tierra y techo de teja rústica.

### **Acceso a servicios públicos**

El Municipio de Jacaleapa tiene acceso a algunos de los servicios básicos, el sistema de agua es por gravedad, se utiliza como fuente los pozos perforados que son impulsados por bomba eléctrica que es la que abastece de agua el casco urbano. En el área rural existe 12 proyectos de agua potable que en su totalidad son por gravedad, y los pozos son bombeados mediante bomba eléctrica, el sistema de cloración lo realiza en un promedio cada 5 días, donde también por parte del ministerio de salud se le han realizado análisis bacteriológico del agua.

Con respecto a la eliminación de excretas las diferentes comunidades del Municipio de Jacaleapa cuentan en su mayoría con sistemas de posos sépticos, letrinas lavables y de fosa simple para el manejo de las excretas en el municipio; estos sistemas no se encuentran integrado a un sistema de red de alcantarillado, por lo cual todos son de uso privado, solamente en el casco urbano se cuenta con un estudio de sistema de alcantarillado de aguas negras.

La mayor parte de los hogares no gozan del servicio de energía eléctrica, se menciona como una de las deficiencias más sentidas en casi todo el Municipio, parcial o totalmente, hasta la cabecera del municipio existen barrios que no cuentan con ese servicio, actualmente se cuenta con un 90% del servicio de energía. Aproximadamente se encuentran beneficiadas 713 familias en todo el Municipio. Jacaleapa cuenta con el servicio de HONDUTEL y es favorecida por el servicio de telefonía inalámbrica de compañías privadas.

### **Déficit habitacional**

Las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), relacionadas con las viviendas, estas reflejan el estado de la población en torno a cuatro o más casos (hacinamiento, falta de agua, falta de saneamiento básico, sin electricidad) que fueron incluidas en el Censo de Población y Vivienda del 2001 y de las cuales se deriva la Línea Base de la Estrategia de Reducción de la Pobreza (ERP), que tiene como propósito conocer los niveles de pobreza del país.

### **3.2.8 Aspectos institucionales del municipio**

#### **Instituciones públicas**

A nivel no formal el municipio de Jacaleapa cuenta con el apoyo de instituciones como INFOP (Instituto Nacional de Formación Profesional) a través de los CEFEDH (Centro Familiar Educativo para el Desarrollo de Honduras) ubicado en Jacaleapa Centro, este centro apoya la educación técnica de jóvenes del municipio y comunidades aledañas al municipio, impartándose las siguientes áreas: Formación humana (auto estima, relaciones humanas, enfermedades de transmisión sexual, genero y primeros auxilios), artesanal (albañilería, soldadura, electricidad, manualidad, repostería, corte y confección), agropecuaria (medio ambiente, conservación

de suelo, cultivo de granos básicos, horticultura, especies mayores y menores, piscicultura y elaboración de concentrado) y administrativa.

**Centros comunales:** existen alrededor de 4 centros comunales en el territorio municipal ubicados en el casco urbano y las aldeas de la Chorrera y Lomas Limpias.

**Edificios municipales:** entre las edificaciones con que cuenta el municipio de Jacaleapa se encuentran: el local donde funciona la Alcaldía Municipal, el local del Juzgado de Paz y la Posta Policial.

Canchas multiusos y de futbol: en Jacaleapa centro se cuenta con una cancha de fútbol y cinco de basquetbol (Parque, Plaza, Colegio, CEFEDH, Escuela) y a nivel rural cuenta con tres campos de futbol.

**Cementerios:** el municipio cuenta con dos cementerios públicos ubicados en Jacaleapa Centro (1) el cual cubre las aldeas y Barrios de Jacaleapa; Uno en La Chorrera siendo su área de cobertura las comunidades de rio azul.

**Rastro:** Existe un rastro municipal ubicado en el casco urbano el cual no cumple con los requisitos mínimos requeridos por salud, los sacrificios de animales se realizan al aire libre y con poca vigilancia de las autoridades de salud.

**Crematorios o depósitos de basura:** Existe un área como botadero de basura ubicado a menos de un kilometro del centro de Jacaleapa, ubicado en la zona del CEFEDH.

**Parque Central:** En el municipio de Jacaleapa se cuenta con un parque central el cual está ubicado al frente del edificio municipal.

**Mercado municipal:** La infraestructura de mercado existe uno a nivel de casco urbano municipal.

**HONDUTEL:** cuenta con su propio espacio a nivel municipal.

**Salud:** Se cuenta con solamente un CESAMO que tiene la sede en la cabecera del municipio, este proporciona atención médica general, preventiva, curativa, ginecológica y laboratorio de análisis clínico, vacunación infantil, control de vectores y control de alimentos.

### **Instituciones privadas (lucrativas y no lucrativas)**

El municipio de Jacaleapa cuenta con la presencia del sistema financiero legal a través de una filial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Apaguiz de Danlí, con unos 700 afiliados, con una cartera de crédito de alrededor de L. 1,026,000.00 distribuidos así: agricultura L. 16,000.00, comercio L. 500,000.00; consumo L. 110,000.00 y vivienda L. 400,000.00. También hay cajas rurales que están constituidas en cada una de las comunidades pero que no se han podido desarrollar de acuerdo a los objetivos de estas por la falta de seguimiento de las instituciones reguladoras del sistema.

Jacaleapa es favorecida por el servicio de telefonía inalámbrica (celular y fija) por parte de las compañías TIGO, CLARO y DIGICEL, este tipo de servicio es de fácil y rápida obtención por parte de la población. Las ONGs que actualmente se encuentran ejecutando proyectos específicos en el Municipio de Jacaleapa son las siguientes:

Instituto Hondureño del Café (IHCAFE): tiene como objetivo promover la rentabilidad socio-económica del caficultor hondureño; a través del desarrollo de la competitividad de la Cadena Agroindustrial del Café, de una manera sostenible, utilizando tecnologías vanguardistas amigables con el ambiente.

Asociación Hondureña de Productores de Café (AHPROCAFE): tiene como misión impulsar procesos de desarrollo en las familias productoras de café con equidad de género y en armonía con el ambiente, calidad, eficiencia y

compromiso a nuestras afiliadas, la comunidad y el país, orientados en nuestros valores éticos y morales.

### **Instituciones Internacionales**

Existe el apoyo del Programa Mundial de Alimentos (P.M.A.) con la merienda escolar.

#### **3.2.9 Necesidades básicas**

Las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) relacionadas con las viviendas reflejan el estado de la población en torno a cuatro o más casos (hacinamiento, falta de agua, falta de saneamiento básico, sin electricidad) que fueron incluidas en el Censo de Población y Vivienda del 2001. De estas, se deriva la Línea Base de la Estrategia de Reducción de la Pobreza (ERP) que tiene como propósito conocer los niveles de pobreza del país. De acuerdo con dicha información la aldea que cuenta con mayor población con NBI es la aldea de Jacaleapa casco urbano (1,370 casos). Las aldeas con menos casos de NBI son La Chorrera (322 casos) y Lomas Limpias (322 casos) ya que son las aldeas más pequeñas que el casco urbano.

El Municipio de Jacaleapa cuenta con solamente un CESAMO que tiene la sede en la cabecera municipio. La situación en cuanto a este recurso en Jacaleapa es muy difícil ya que no disponen del personal apto para la atención de pacientes que día a día asisten a consulta en el Centro de Salud del Municipio.

#### **3.2.10 Factores económicos del municipio**

##### **Producción agrícola**

El municipio de Jacaleapa presenta una estructura económica basada en la agricultura y muy poca actividad pecuaria. El cultivo de maíz, y frijoles

constituye la actividad económica más importante de las comunidades, sobre estos cultivos descansa la seguridad alimentaria y la generación de ingresos familiares por la venta de excedentes de producción. El café es un cultivo muy importante para la comunidad de Lomas Limpias, teniendo un área de 39 manzanas con 15 productores en la zona cafetalera, con una producción documentada por el IHCAFE de 342Q oro, ocupando así el 12 lugar de 14 en el departamento de El Paraíso. También se cultiva en poca escala maracuyá, camote y plátano a nivel de consumo en las comunidades los cuales están en crecimiento y buscando desarrollar estos cultivos a una escala mayor que permita comercializar a otros sectores de la población hondureña.

### **Producción artesanal**

El municipio de Jacaleapa cuenta con agroindustria artesanal de mucha importancia, como lo es la fabricación de rosquillas y rosquetes en Jacaleapa y unas 3 panaderías artesanales. En la comunidad de la Chorrera, se da la elaboración de la teja; la cual produce más de 20,000 tejas y unos 25,000 ladrillos semanalmente, durante la época seca, bajando a un 20% en la época lluviosa.

### **Ganadería**

Esta actividad no es muy fuerte en el territorio, aun así hay unos 100 productores pequeños y medianos, mencionando que la mayoría de la leche producida es consumida a nivel local.

### **Forestal**

En el municipio se encuentran dos tipos de bosque como el bosque seco subtropical y el bosque húmedo subtropical, esta característica permite que se observe en el área una mezcla de especies típicas tanto de bosque de pino, como de bosque latifoliado. Existen dos áreas forestales protegidas:



Micro cuencas del Rio Azul y Quebrada las Uvas, cubiertas de bosque de Pino; sumando ambas tienen alrededor de 1,700 has. Estas abastecen de agua a Jacaleapa.

### **Comercio**

El municipio de Jacaleapa cuenta con algunos establecimientos de abastecimiento básico en las diferentes comunidades, aunque estos solo sirven como medio de subsistencia para algunas familias, y no generan ingresos económicos a gran escala.

La economía de Jacaleapa se desarrolla principalmente en el Casco urbano, donde existen una serie de negocios distribuidos de la siguiente forma: 38 pulperías, 4 microempresas de ladrillo rafón y teja, 7 fábrica de rosquilla y rosquetes, 3 panaderías que producen de manera artesanal, 2 carnicerías, 2 Puestos de ropa usada, 18 expendios de agua ardiente, 4 Ventas de Verduras, 4 Ventas de Golosinas, 4 Billares, 1 Farmacia, 1 Discoteca.

La explotación ganadera es en menor escala en comparación con los otros municipios atendidos. Se destaca la crianza de bovino, caprino, ovinos, ponedoras. Las familias productoras se abastecen en Danlí y Tegucigalpa (bodegas y mercados): También en pulperías ubicadas en el casco urbano.

A continuación, se presentan las tablas que detallan la infraestructura productiva y las microempresas no agrícolas que funcionan en el municipio.

Tabla N° 1: Infraestructura productiva

No	Nombre del proyecto	Nombre de la Comunidad	Población Beneficiada	Costo Total
1	Proyecto agrícola: Huertos familiares y Fincas integrales 10	La Chorrera	200	30,000
2	Perforación de 2 pozos y cosecha de agua para irrigación.	La Chorrera	300	500,000
3	Apoyo técnico y económico a la producción agrícola, 4 grupos, 80 productores.	La Chorrera y Rio Azul	500	240,000
4	Fortalecimiento a cooperativa Agroforestal	La Chorrera	200	700,000
5	proyecto de reforestación	La Chorrera y Rio Azul	500	50,000

Fuente: Censo de Población y Vivienda por el Instituto Nacional de Estadísticas. (INE)

Tabla N° 2: Microempresas no agrícolas

No	Nombre del proyecto	Nombre de la comunidad	Población beneficiadaa	Costo total
1	Apoyo a microempresas en la construcción de 4 fábricas de teja y ladrillo.	La Chorrera	200	800,000
2	Apoyo a 2 microempresas Transformación de madera (Acerillo, Muebles y Palillos)	La Chorrera	150	600,000
3	Micro empresas 4 (2 Rosquillas, 1Manualidad, 1Granja Avícola)	La Chorrera	200	300,000
4	Apoyo Microempresa Proyecto turístico La Chorrera: Mejorarle, cerca y escalera	La Chorrera	400	700,000

Fuente: Censo de Población y Vivienda por el Instituto Nacional de Estadísticas. (INE)

Las tablas anteriores son de gran utilidad para este trabajo ya que proporcionan datos relacionados con la actividad agrícola de la región

### **3.2.11 Factores sociales del municipio**

**IDH.** El Índice de Desarrollo Humano es una forma de medir el desarrollo de los países a partir de 3 parámetros: salud, educación e ingresos. A nivel nacional la clasificación del IDH se hace en referencia a los 298 municipios que existen en el país. El municipio que más se acerque al valor de uno es el del valor más alto de IDH. Según los datos del año 2004 el municipio se encuentra dentro de los primeros diez con mejor IDH (0.701) a nivel nacional. Para el 2009, como se expuso anteriormente, este descendió a 0.669. Esto indica que es necesario indagar qué acciones están originando esta baja.

**Índice de Pobreza Humana (IPH)** El IPH del municipio de Jacaleapa es de 24.1, con una tasa de analfabetismo para mayores de 15 años de 15.0%, en donde el 17.6 % de la población no tiene acceso al agua de buena calidad y apenas el 32.5 % de la población tiene un nivel de vida digno; mientras que la probabilidad de nacer y no sobrevivir más de 40 años es del 16.2, en donde el 47.4 % de los niños menores de cinco años de edad presentan desnutrición por peso. Al comparar el IPH del municipio (24.1) con el del país (34.6), Jacaleapa se encuentra en la posición número 01 de 19 municipios que cuenta el departamento de El Paraíso, es decir, según el IPH este municipio está en una posición superior a la media de pobreza departamental y nacional.

### **3.2.12 Factores educativos del municipio**

En Jacaleapa, la cantidad de alfabetizados es muy superior al de la población analfabeta. Quizás este sea uno de los factores que contribuye al alto IDH que cuenta el municipio. La siguiente tabla muestra la relación entre analfabetas y alfabetizados en el municipio de Jacaleapa.

Tabla Nº 3. Comparación entre analfabetas y alfabetizados del municipio de Jacaleapa en mayores de 15 años

Comunidad	Contraste entre alfabetizados y analfabetas						Población total por género		
	Alfabetizados			Analfabetas					
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Población total del Municipio de Jacaleapa	781	917	1,698	149	143	292	930	1,060	1,990
Área urbana de Jacaleapa	620	742	1,362	75	86	161	695	828	1,523
Aldea La Chorrera	87	88	175	27	23	50	114	111	225
Aldea Lomas Limpias	74	87	161	47	34	81	121	121	242

Fuente: Censo de Población y Vivienda por el Instituto Nacional de Estadísticas. (INE)

Tabla N° 4: Relación entre número de maestros y alumnos al 2009

Nivel	Alumno	Docente	Centro educativo.
Pre básica	89	4	4
Básica	513	24	4
Media	271	25	1
Total	873	53	9

Fuente: Dirección Distrital de Educación

Tabla N° 5: Relación alumno/docente/centro educativo periodo escolar 2009

Nivel	Relación alumno / docente	Relación alumno / centro educativo	Relación docente / centro educativo
Pre básica	23	23	1
Básica	22	128.25	6
Media	11	271	25

Fuente: Dirección Distrital de Educación.

### 3.2.13 Infraestructura educativa

Según las autoridades de la Dirección Distrital de Educación, el déficit de aulas en el municipio para el nivel pre básico asciende a 2 aulas normales, a nivel básico son 3 aulas normales y a nivel medio, 2 aulas.

#### Física

Actualmente el Municipio de Jacaleapa cuenta con 4 Jardines de infantes con un total de 89 alumnos y 4 maestros, con una relación de casi 23

alumnos por maestro. El Municipio cuenta con 4 Escuelas Primarias con un total de 513 alumnos y 24 maestros, con una relación de casi 22 alumnos por maestro. En relación a los centros de educación media, en el municipio, hay un (1) centro educativo a nivel media con un total de 271 alumnos y 25 maestros, con una relación de casi 11 alumnos por maestro.

### **Pedagógica**

Se deberá dar más apoyo a la gestión para crear nuevas plazas en los niveles de educación pre básico, básico y la diversificación media a técnica. Esto es para que los alumnos puedan tener mayor oportunidad de enfrentarse al desarrollo del municipio. Se deberá gestionar el mayor apoyo posible para fortalecer la escuela agro-técnica, para convertirla en un centro educativo, productivo, generador de tecnología aplicada y comercializador de productos agropecuarios en la zona. Es prioritario también el aumento de espacios físicos, tecnológicos y de recreación en los centros educativos.

#### **3.2.14 Factores de salud del municipio**

##### **Infraestructura de salud (pública y privada)**

El Municipio de Jacaleapa cuenta con solamente un CESAMO que tiene la sede en la cabecera municipal. Este proporciona atención médica general, preventiva, curativa, ginecológica y laboratorio de análisis clínico, vacunación infantil, control de vectores y control de alimentos.

##### **Relación médico-paciente**

Personal del CESAMO:

Doctora 1

Enfermera 1

La población atendida es de diez (10) personas o más, pues la doctora no es del lugar y solo atiende por horas, quedando solo la enfermera cubriendo las demás horas.

Personal voluntario de apoyo: 4

Comité de salud: 1

Parteras capacitadas: 2

Guardianes de salud: 3

### **Relación número de camas-paciente**

Entre los equipos, mobiliario y salas con que cuenta el CESAMO, se pueden mencionar: 3 nebulizadores, 2 camillas ginecológicas, 2 esfigmomanómetros, 2 estetoscopios, balanza pediátrica, balanza para adultos, equipo de cirugía menor, 2 lámparas Docunson, refrigeradora para mantener biológicos, 3 mesas de trabajo, máquina de escribir, sillas plásticas, estante para alimentos, sala de atención para pacientes con cólera, sala para citología, oficina, un pequeño botiquín con medicinas básicas y una cocina.

### **3.2.15 Aspectos culturales del municipio**

#### **Costumbres**

Es conveniente que la conservación de las tradiciones y costumbres de un pueblo deben estar priorizadas en los planes del municipio y en cada uno de los actores que conlleven el desarrollo sostenible, paradójicamente la población continua conservando algunos mitos y tradiciones.

Tradiciones: es tradición todo aquello que una generación hereda de las anteriores y por estimarlo valioso, llega a los siguientes. Se considera tradicionales a los valores, creencias, costumbres y formas de expresión artística característicos de una comunidad, en especial a aquéllos que se transmiten por vía oral. Lo tradicional coincide así, en gran medida, con la cultura y el folklore o "sabiduría popular".

Entre las tradiciones y costumbres con un arraigo social en el municipio de Jacaleapa se distinguen las siguientes:

- En Semana Santa los pobladores evitan el consumo de carne, especialmente carnes rojas.
- Celebración y coronación del día de finados, es decir, visitas al cementerio el 02 de noviembre de cada año a coronar las tumbas.
- Rezo a los muertos a los 9 días, 6 meses y un año; brindándole café, pan, mistelas.
- Celebración de fiestas patronales.
- Realización de serenata, romerías, veneración de imágenes, carrera de cintas después de fiestas bailables.
- Celebración de fiestas de fin de año con comidas típicas y fiestas bailables.
- Celebración de la feria patronal del casco urbano que es en honor a la Virgen de la Candelaria.

### **Religión**

Existen dos religiones: la católica que es la más antigua y la evangélica. Esta última ha incrementado mucho su cobertura y número de feligreses en este municipio, especialmente en la zona rural.

### **Etnias aborígenes**

No se encuentran registros de la existencia de alguna.

### **Lenguas**

Se habla la lengua española



### **3.2.16 Aspectos políticos**

#### **Ciudadanía**

De acuerdo con el fomento de la cultura política de la población y el conocimiento y actitudes de las personas que participan en el proceso electoral estos deberán tener como edad mínima 18 años cumplidos, para lo cual en este momento tendrán la facultad de poder elegir a sus mandatarios. En el Municipio de Jacaleapa la población participante en el último proceso electoral fue de 2688 ciudadanos, de los cuales 2593 fueron calificados como votos validos, 48 votos nulos y 27 votos en Blanco.

#### **Predominación política**

Los siete partidos políticos legalmente inscritos son: Partido Liberal (PL) (actualmente en el poder municipal), el Partido Nacional (PN), Democracia Cristiana (DC), el Partido de Innovación y Unidad (PINU) y Unificación Democrática (UD) y LIBRE. Cuentan cada uno con una organización municipal, que coordina los grupos de base en el caso del casco urbano por barrios y colonias y en el caso del sector rural tanto en las aldeas y caseríos, los que permanecen activos efectuando campañas de promoción, propaganda, capacitación política y movilización de la masa electorera; sobretodo cuándo se realiza la campaña política con miras a las elecciones presidenciales, municipales y de diputados.

#### **Abstencionismo (causas)**

La abstención ha crecido porque desde ese tiempo inició la devaluación, los hondureños, incluyendo a los campesinos comenzaron a emigrar a los Estados unidos. Hoy día al menos 800 mil personas están en Estados Unidos y aparecen en el censo electoral nacional, pero están fuera del país y allá no votan.

### **3.2.17 Aspectos legales**

#### **Marco regulatorio:**

El Capítulo III, artículo 25 de la Ley de Municipalidades señala que la Corporación Municipal es el órgano deliberativo de la municipalidad, electo por el pueblo y máxima autoridad dentro del término municipal. Dentro del municipio, en las instalaciones de la corporación municipal, funge el juez de paz, quien administra la aplicación de justicia para faltas menores quien a la vez es apoyado por la Policía Nacional Civil.

De existir situaciones fuera de alcance de su competencia trasladara o solicitara el apoyo de los juzgados competentes a fin de que se lleve a cabo el proceso debido, los cuales se encuentra establecido en la ciudad de Danlí.

### **3.2.18 Aspectos positivos y negativos del municipio de Jacaleapa**

Como toda comunidad, Jacaleapa tiene aspectos positivos y aspectos negativos que determinan la calidad de vida de sus habitantes.

#### **Aspectos positivos:**

- a. El Municipio de Jacaleapa cuenta con una red hídrica integrada principalmente por los ríos Azul, Callado y el carrizal.
- b. Autoridades del municipio manifiestan que Jacaleapa es de vocación agrícola forestal y que aparte de los cultivos tradicionales como lo son el maíz y los frijoles están desarrollando en el sector grandes plantaciones de plátano, caña de azúcar, yuca y maracuyá.
- c. La ubicación geográfica a 92 Km. Tegucigalpa; y a 9 Km. de Danlí. Las vías de comunicación y de acceso facilitan la comunicación a sus habitantes y la comercialización de sus productos.

**Aspectos negativos:**

- a. A pesar de haber algunos ríos en el sector, estos no han sido debidamente aprovechados ni para el consumo diario ni para la irrigación. Por lo anterior, los pobladores se quejan por la escasez del vital líquido.
- b. El municipio cuenta con un sistema de infraestructura vial deficiente. su debilidad se muestra sobre todo en la época de invierno en donde algunas comunidades tienen problemas de comunicación.
- c. No se cuenta con mecanismos para que sus habitantes participen en la clasificación de desechos sólidos.
- d. No existe un inventario de recursos naturales de la zona, tampoco planes de manejo forestal, áreas protegidas, manejo de micro cuencas y otros sistemas vulnerables.
- e. El único mecanismo de control que se pone en práctica es el de rondas y control de incendios durante el verano, integrado por los habitantes de la comunidad, quienes no tienen ni instrumentos adecuados ni la capacitación requerida para dichas actividades.

### **3.3. Propiedades del plátano del maracuyá y del camote**

#### **3.3.1. Plátano**

“El nombre **Plátano** agrupa a un gran número de plantas herbáceas del género *Musa* de porte arbóreo que producen el fruto llamado banana o plátano” (USDA, 2000. Pág. 2) El fruto es una baya falsa de forma alargada que crece en racimos que pueden llegar a contener más de 100 unidades, presenta un color amarillo al madurar, de sabor dulce y muy rico en carbohidratos.

Los plátanos conforman uno de los grupos de alimentos más cultivados y consumidos en el mundo y la fruta tropical más consumida. Originarios del sudeste asiático, son actualmente cultivados en más de 130 países. La especie *Musa Cavendishii* designa a los plátanos de postre o bananos (*bananas*) de sabor más dulce y menor contenido de almidón y que suelen comerse en estado crudo. La especie *Musa Paradisiaca* designa al llamado plátano macho o plátano maduro que contiene más almidón, es menos dulce, más vasto, y generalmente precisa de un proceso de cocción para su consumo.

Ambas especies comparten muchas de sus propiedades, los datos aquí mostrados corresponden a la *Musa Cavendishii* (Banano) o plátano de postre, no obstante, sus propiedades son muy similares, dejando aparte el contenido más alto de almidón, por lo que los que se consideran indistintamente. En cualquier caso, la compleja taxonomía de este género incluye también numerosas variaciones y distintas composiciones genéticas que inciden en el poder medicinal de este fruto.

La fruta, en su estado verde, contiene más almidón y menos azúcar que la madura. Por su alto contenido nutritivo, el banano es una de las comidas predilectas de los bebés y los niños. Del banano se prepara una harina blanda y aromática, dulce y nutritiva, de fácil digestión, muy apropiada para individuos debilitados, enfermos y convalecientes.

El plátano se debe pelar y comer inmediatamente, pues se descompone rápidamente. Al adquirirlo, se debe buscar que sea amarillo, ligeramente verdoso hacia los extremos, duro pero no tieso. En el caso del plátano macho o de cocción, entre más maduro esté, tiene un gusto más dulce y agradable.

La descripción botánica del plátano es como sigue:

- **Reino:** Plantae
- **División:** Magnoliophyta
- **Clase:** Liliopsida
- **Orden:** Zingiberales
- **Familia:** Musaceae
- **Género:** Musa
- **Especie:** M. Paradisiaca (Plátanos para cocer)  
M. Cavendishii (Bananos)

#### **Indicaciones:**

**Riñones :** El consumo de este fruto es muy útil para limpiar los riñones por su escaso contenido de proteínas.

**Colon inflamado** Tomar permanentemente zumo de papaya y pitahaya, dos o tres veces por semana, y un banano con un vaso de agua, una hora y media antes del desayuno, para completar, beber todas las noches un vaso de zumo de guanábana.

**Depresión, hiperactividad, Cerebro** El consumo de plátano evita la depresión, la hiperactividad y elimina las migrañas.

**Tos :** Con las flores del plátano preparar una infusión de entre 8 a 10 gramos por una taza de agua y tomarla frecuentemente por 5 a 8 días o hasta que desaparezcan los síntomas.

**Molestias de la garganta, tos, tos crónica:** Triturar un plátano bien maduro hasta formar una masa, agregar a esta masa el zumo de un limón grande, una naranja, mandarina o clementina , una cucharada de miel de abejas, y poner a calentar a fuego lento por unos cinco minutos. Consumir inmediatamente. Especialmente efectivo hacerlo antes de acostarse.

**Digestión, hipertensión, corazón, nervios** Las flores del plátano y las rebanadas del eje del racimo, puestas en infusión aseguran un buen sudorífico.

**Obesidad :** Se suele hacer una cura de plátano, la cual consiste en no comer nada más que plátanos de postre (bananos) durante una semana y tres veces por día, aunque pueda parecer poco saludable, ayuda a limpiar el organismo, elimina toxinas, facilita la digestión posterior y el plátano contiene muchos de los nutrientes que necesita el organismo.

**Diarrea :** En caso de diarrea severa, se aconseja consumir plátanos de postre con pan blanco.

**Verrugas, mezquinos:** Tomar un trozo de la piel de un plátano y poner sobre la verruga o el mezquino por la parte interna, se adhiere con cinta adhesiva, esparadrapo o una tirita (curita) y se cambia cada seis horas hasta que desaparezca la verruga, usualmente toma una semana dependiendo también del tamaño de la lesión.

**Mascarilla para hidratar la piel, endurecer papada, muslos y busto:** Macerar juntos 1/2 pepino, 15 gramos de pulpa de mango, 5 gramos de papaya y 10 gramos de pulpa de plátano. Se deja la mascarilla por media hora y se retira con agua templada.

La siguiente tabla ilustra los nutrientes del plátano

<b>Tabla Nº 6: Propiedades nutricionales del plátano (100 g)</b>	
<b>Elemento</b>	<b>Cantidad</b>
Agua	74,91 g
Energía	89 Kcal
Proteína	1,09 g
Lípidos (grasas)	0,33 g
Cenizas	0,82 g
Carbohidratos	22,84 g
Fibra	2,6 g
Azúcares, total	12,23 g
Sacarosa	2,39 g
Glucosa (dextrosa)	4,98 g
Fructosa	4,85 g
Maltosa	0,01 g
Galactosa	0,00 g
Almidón	5,38 g
Calcio	5 mg
Hierro	0,26 mg
Magnesio	27 mg
Fósforo	22 mg
Potasio	358 mg
Sodio	1 mg
Zinc	0,15 mg
Cobre	0,078 mg
Manganeso	0,270 mg
Flúor	2,2 µg
Selenio	1,0 µg
Vitamina C (Á. ascórbico)	8,7 mg
Tiamina	0,031 mg
Riboflavina	0,073 mg
Niacina	0,665 mg

<b>Tabla Nº 6: Propiedades nutricionales del plátano (100 g)</b>	
<b>Elemento</b>	<b>Cantidad</b>
Á. Pantoténico	0,334 mg
Vitamina B <sub>6</sub>	0,367 mg
Colina	9,8 mg
Betaína	0,1 mg
Vitamina A	64 UI
Vitamina E	0,10 mg
Tocoferol, beta	0,00 mg
Tocoferol, gamma	0,02 mg
Tocoferol, delta	0,01 mg
Vitamina K	0,5 µg
Ácidos grasos saturados	0,112 g
Á. grasos mono-insaturados	0,032 g
Á. grasos polinsaturados	0,073 g
Colesterol	0 mg
Fitoesteroles	16 mg
Triptofán	0,009 g
Treonina	0,028 g
Isoleucina	0,028 g
Leucina	0,068 g
Lisina	0,050 g
Metionina	0,008 g
Cistina	0,009 g
Fenilalanina	0,049 g
Tirosina	0,009 g
Valina	0,047 g
Arginina	0,049 g
Hístidina	0,077 g
Alanina	0,040 g
Á. aspártico	0,124 g
Á. glutámico	0,152 g
Glicina	0,038 g



<b>Tabla Nº 6: Propiedades nutricionales del plátano (100 g)</b>	
<b>Elemento</b>	<b>Cantidad</b>
Prolina	0,028 g
Serina	0,040 g
Caroteno, beta	26 µg
Caroteno, alpha	25 µg

Fuente: USDA National Nutrient Database for Standard Reference

### 3.3.2. Maracuyá

La doctora. Martha Mogrovejo Sedano (2009) Médico-cirujano peruana expone:

“El maracuyá, llamada también fruta de la pasión, es originaria de la Amazonía y en el Perú se cultiva en la costa y en la selva, siendo principalmente las zonas productoras Piura y Chanchamayo. Actualmente es una especie cultivada en países tropicales y subtropicales, incluyendo regiones tan alejadas y distintas como Israel, Hawai y Estados Unidos. Aunque pocos o casi nadie lo conocen por su nombre científico, *Passiflora Edulis*, el maracuyá, fruto de origen amazónico. Fue descubierto en el Perú hace más de cuatro siglos, en 1569, por un médico español de apellido Monardes, quien escribió y documentó sobre el uso que daban los indígenas al fruto y a la planta, propagando así este conocimiento al viejo mundo.

El incremento de la fama de esta deliciosa fruta va de la mano con los descubrimientos cada vez mayores de sus beneficios. La pulpa, el zumo, las flores y la infusión de las hojas del maracuyá tienen un efecto relajante. Mucho más pronunciado en el caso de la infusión, la cual puede utilizarse como sedante ligero o como calmante para dolores musculares o cefaleas.”

### **Propiedades medicinales:**

El maracuyá contiene harmano y harmol. Una o dos tazas de infusión de estos al día, ayudan a conciliar el sueño. El maracuyá también es recomendado en caso de espasmos bronquiales o intestinales de origen nervioso, así como para los dolores menstruales. Posee un ligero efecto vasodilatador, por ello, reduce la tensión arterial y aligera el trabajo al corazón. Pero se debe tener cuidado ya que el abuso de estas infusiones puede tener efectos tóxicos.

El fruto de la pasión contiene polifenoles. Estos tienen propiedades antioxidantes y antiinflamatorias. También es un efectivo energético, por esta razón aumenta el metabolismo para la eliminación de las grasas depositadas en los tejidos, motivo por el cual es utilizado como un práctico adelgazante. Además, contiene una cantidad elevada de fibra, que mejora el tránsito intestinal y reduce el riesgo de ciertas alteraciones y enfermedades.

Recientes estudios científicos de la Universidad de Arizona y de la facultad de medicina de la Universidad Mashhad en Irán, están investigando el uso del maracuyá para combatir el asma, con resultados que dan muchas esperanzas a los 400 millones de asmáticos que hay en el mundo. Lo increíble es que no es la pulpa lo que sirve, sino más bien la piel que contiene químicos y compuestos, que podrían ayudar a aliviar los síntomas de este duro y frustrante mal.

**Tabla N°7: Cantidad de minerales contenidos en la planta entera y en el fruto**

<b>Elemento planta entera</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Fruto</b>
<b>Nitrógeno</b>	205,50 Kg	44.55 Kg
<b>Fosforo</b>	17,40 Kg	6,90 Kg
<b>Potasio</b>	184.20 Kg	73.80 Kg
<b>Calcio</b>	151.65kgr	6.75 Kg
<b>Magnesio</b>	14.40 Kg	4.05 Kg
<b>Azufre</b>	25.05 Kg	4.05 Kg
<b>Boro</b>	295.80 gr	37.80 gr
<b>Cobre</b>	198.75 gr	64.05 gr
<b>Hierro</b>	770.40 gr	88.5 gr
<b>Manganeso</b>	2810.25 gr	180.15 gr
<b>Zinc</b>	316.95 gr	108.15 gr

Fuente: Escuela de Avicena

La maracuyá es reconocida internacionalmente por su calidad organoléptica, relegando la importancia de la calidad nutricional del producto. La hoja es el órgano que mejor refleja el estado nutricional de la planta de maracuyá e indirectamente refleja el nivel de fertilidad del suelo, la hoja que representa mejor el estado nutricional es aquella recién madura, cuyo crecimiento ha terminado pero que todavía no está en el proceso de vejez. La fruta en mal estado puede originar el ingreso de oxígeno dentro de la fruta, y así el aceleramiento de la degradación de la vitamina C.

En Honduras el Dr. Pablo José Cambar ha realizado un trabajo científico original en 200 conejos criollos, al darles extractos acuosos de plantas entre ellas la de la maracuyá, la cual en elevadas dosis resulto un excelente broncodilatador. No siendo esto suficiente en la maracuyá encontramos diversas vitaminas y minerales como la provitamina A o beta caroteno que se transforma en vitamina A en el organismo conforme éste lo necesita. Dicha vitamina es esencial para la visión, el buen estado de la piel, el cabello, las mucosas, los huesos y para el buen funcionamiento del sistema inmunológico. La vitamina C interviene en la formación de colágeno, huesos y dientes, glóbulos rojos y favorece la absorción del hierro de los alimentos y la resistencia a las infecciones.

Ambas vitaminas cumplen además una función antioxidante. El potasio es un mineral necesario para la transmisión y generación del impulso nervioso y para la actividad muscular normal, interviene en el equilibrio de agua dentro y fuera de la célula. El fósforo interviene en la formación de huesos y dientes y participa en el metabolismo energético. El magnesio se relaciona con el funcionamiento de intestino, nervios y músculos, también forma parte de huesos y dientes, mejora la inmunidad y posee un suave efecto laxante.

Como golpe vitamínico: licuar el contenido de tres maracuyás en ½ litro de agua, colar azucarar y tomar 1 taza por la mañana y por la noche.

### **3.3.3. Camote**

El camote, humilde tubérculo, famoso por su alto valor nutritivo, previene el cáncer de estómago, las enfermedades del hígado y retarda el envejecimiento, de acuerdo con el Centro Internacional de la Papa (CIP).

## La importancia del camote

El camote o batata es el séptimo cultivo más importante del mundo en términos de productor. Según el CIP, su valor alimenticio empieza a ser reconocido por los especialistas, y se le da especial importancia en épocas en las que los países sufren escasez alimentaria. En Japón, por ejemplo, siembran camote cada vez que los tifones arrasan sus cultivos de arroz.

En África, a la batata se le conoce como "*cilera abana*", que significa "protector de los niños". Según el Centro Internacional de la Papa (CIP), se ha comprobado científicamente que el camote de pulpa naranja contiene más beta caroteno, precursor de la vitamina A, que ningún otro alimento. La deficiencia de esta vitamina afecta anualmente a 2,5 millones de niños de los países en vías de desarrollo, causándoles ceguera total o parcial, aseguran los expertos.

El camote derrotó el hambre en África y en China. Su facilidad para adaptarse a diversos lugares, sumado a sus enormes propiedades nutricionales, ha servido a muchos países para librarse del hambre y contar una mejor alimentación. Su nombre científico es *Ipomoea Batatas*. Aunque, según las diversas regiones o países su denominación puede variar. Así, mientras que en el Perú se le conoce con el apelativo de camote, en los países caribeños con el de "boniato". "*Cilera Abana*" en África y "Batata" en Europa y Asia. Al igual que su camaleónico nombre, su aspecto físico adquiere diferentes formas y matices pudiendo ser blanco, amarillo o morado, en fin...

El origen de esta dulce raíz se ubica en nuestro continente: América. Perú es el lugar más antiguo donde se han encontrado rastros de su consumo y domesticación. Estudios muestran que se cultivó desde hace más de 10 mil años en la región de Ayacucho. Donde fue el principal motivo por el que diversas culturas adoptaron al camote como el alimento predominante en su

dieta. Dan testimonio de esto las iconografías alusivas a este alimento halladas en los mantos de la cultura Paracas, los dibujos en las cerámicas de la civilización Moche, así como los grabados alusivos al camote hallados en las Cuevas de Huarochirí, ubicadas al oeste de la ciudad de Lima.

Su larga e incuestionable presencia en meso y Suramérica hacen que en la región haya una gran variedad de entradas de este alimento. Perú aporta 2,016 entradas de los 3,096 clones de camote provenientes de 18 países de América latina y el Caribe que se conservan con orgullo en el Centro Internacional de la Papa (CIP). En Perú, el ancestral camote se siembra tanto en la costa, sierra, como en la selva. En terrenos a nivel del mar hasta otros situados a 2,500 metros de altura. Aunque el 70 por ciento del área cultivada se concentra en la región de Lima, principalmente en los valles de Cañete, Huaral y Barranca. Lima Metropolitana es la ciudad que consume mayor cantidad de esta especie.

La historia del camote no se circunscribe únicamente a la totalidad de las naciones que integran el continente americano. Al igual que la papa, el camote es uno de los pocos alimentos peruanos que ha logrado conquistas a gran escala: Imponiendo su dulce presencia en los cinco continentes y extendiendo su producción y consumo a 82 países en el orbe. Esto no debe sorprender, ya que el camote llegó a Europa, poco después de la conquista, en el Siglo XVI. Razón por la que es a partir del viejo continente desde donde se extendería su fama a las demás naciones. Gracias a esto, diversos países adoptaron al camote como el mejor soldado para luchar en distintas guerras libradas contra la hambruna.

### **Propiedades del camote**

Además de ser un implacable enemigo del hambre, un feroz defensor de la salud o un cultivo impregnado de historia, el camote es sobre todo una raíz

con enorme potencial nutritivo y medicinal, debido a la gran presencia en él de vitaminas, proteínas y minerales.

Entre las principales vitaminas que detenta encontramos la A, razón por la que este tubérculo es enormemente apreciado en el mundo, pues es la especie que posee mayor cantidad de vitamina A. Motivo que explica también el hecho de que su consumo se haya generalizado en la mayoría de los países en desarrollo. Al punto que su consumo ha permitido atacar frontalmente a la ceguera infantil que aun afecta a más de 2,5 millones de niños en el mundo. Otra característica importante del camote es la presencia de vitamina C, sustancia orgánica imprescindible para el crecimiento y reparación de los tejidos, al igual que para la cicatrización de heridas y el mantenimiento de los cartílagos, huesos y dientes. La presencia de potasio es también importante de resaltar en esta especie.

Igualmente, la batata, como le llaman en otros lares, contiene una considerable cantidad de hierro, almidón, sodio y el ácido fólico, entre otras. Es la presencia de esto último lo que hace que esta especie sea recomendada para las mujeres en estado de gestación, en caso que estas no puedan consumir pastillas de ácido fólico o complementos nutricionales.

Debido a todas estas propiedades, con la finalidad de promover su consumo a nivel mundial el Centro Internacional de la Papa emitió en el año 2004 los resultados de sus estudios sobre el camote. Entre los resultados se puede destacar el hecho que la Batata o Camote de Pulpa Anaranjada es rica en vitamina A y C, así como en potasio y hierro: "Claves para disminuir el riesgo a desarrollar un cáncer al estómago y enfermedades hepáticas".

Asimismo, la investigación precisa que el camote de pulpa morada retarda el envejecimiento, ya que posee propiedades antioxidantes y un alto valor vitamínico y proteico superior al de la papa (patata). Otros estudios muestran que el camote contribuye a reducir la depresión y contrarresta el sobrepeso.

Gracias a estas propiedades y al reducido costo de su producción, el Programa Vita A, presentado por el Centro Internacional de la Papa (CIP), puso de manifiesto la necesidad de utilizar el camote como alimento eficaz en la lucha contra la desnutrición infantil en el Perú y en siete países del África. Esta iniciativa fue premiada en el año 2003 por el Banco Mundial (BM) debido a la alta calidad nutricional y al gran aporte de esta noble especie para la humanidad.

Daniel Reynoso Tantalean, investigador peruano del CIP explica:

Los nutricionistas consideran al camote como un importante suplemento proteico para niños y para personas con problemas de desnutrición.

El informe recomienda usar camote como insumo industrial para preparar diversos alimentos con el fin de ayudar en la alimentación. El informe se refiere especialmente a sectores pobres de algunas zonas donde el camote es reactivo a su crecimiento, debido a la altura de esos lugares.

“Puede introducirse en el mercado como harina para elaborar galleta y fideos”, asegura Reynoso, que agrega en el informe que de esta forma el camote podría reemplazar al trigo para elaborar pan. Además de lo anterior, se ha determinado que el camote es:

- Fuente de potasio y vitamina C
- Cocidos y sin endulzar son un magnífico aporte de carbohidratos complejos y satisfacen el apetito.
- No contiene grasa y no engordan.
- Aporta hierro, molibdeno y especialmente beta caroteno, importante para prevenir el cáncer, especialmente, el del pulmón.



- Los fumadores pasivos deberían ingerirlo para protegerse de los carcinógenos presentes en el humo del tabaco.
- Por el azúcar que contienen son más alimenticias que las papas.
- Son calmantes.
- Emolientes.
- Conviene a personas nerviosas.
- Asadas o hervidas en cataplasma bien calientes son un poderoso emoliente madurativo de abscesos.
- Son algo astringentes porque en su corteza, se encuentran sustancias como taninos o flavonoides,

Básicamente, la batata se destaca por su alto contenido en potasio, por esta razón su consumo es recomendado por especialistas para las personas que sufren de hipertensión ya que debido a su gran aporte mineral previene el aumento de tensión arterial. Además cuenta con el aporte de otros minerales como: hierro, fósforo, magnesio, calcio y cobre.

También posee una importante variedad de vitaminas como la B1, B2, B3, B4 y E. Al igual que las papas, la batata es muy nutritiva. Posee, además fibras, hidratos de carbono, proteínas y calorías.

#### **Beneficios de consumir camote:**

Debido a que posee hidratos de carbono la batata es un nutriente energético, especialmente recomendado para los niños y las personas que hacen mucha actividad física.

- Gracias a su gran contenido en vitaminas y minerales su consumo es ideal para mejorar estados de cansancio, fatiga y debilitamiento físico.

- Es un alimento de muy fácil asimilación y tiene propiedades para mejorar problemas de digestión y pesadez.
- Por su acción astringente, combate la diarrea y ayuda a eliminar tóxicos depurando el organismo.

La batata es un alimento muy fácil de preparar. Se la puede utilizar en diferentes presentaciones como: puré, fritas, asadas, en guisos, en dulces, pasteles, flanes, postres y mermeladas. Su sabor particular se asemeja al de las castañas. Además de ser muy sabrosas, las batatas tienen un aporte nutritivo muy importante para la salud.

El principal destino de las exportaciones peruanas es Estados Unidos, país que consume el 74 por ciento del total de lo exportado. Le siguen Reino Unido e Italia en Europa; y Chile en América, lugares a los que el camote peruano se exporta fresco, refrigerado, congelado, seco y también para la siembra. Igualmente, aunque en menor escala, se le consume en harina útil para elaborar galletas, pan y fideos. De acuerdo con la información facilitada por EDA, Honduras busca mercado en Europa; pero aún no se produce la suficiente cantidad del producto para exportar.

### **Dónde se cultiva**

El camote es un tubérculo que se cultiva en 82 países. Nativo de los trópicos de América Latina, Centro y sur de México, Centro América, costa y selva peruana, donde su precio es más bajo que el de la papa y la yuca, según el CIP. Su consumo está concentrado a los sectores pobres de la costa y selva peruana, pero ha comenzado a perder terreno en Perú, ya que se prefiere a la papa y también a la falta de una campaña de difusión.

La planta crece a nivel o un poco arriba de la superficie del suelo, y los primeros tubérculos se pueden cosechar en cuatro meses. Existen unas 500

especies y se puede sembrar en los meses de abril a junio. En climas más cálidos puede escogerse cualquier época, siempre durante la estación seca, aportando riegos abundantes. Se adapta a suelos con distintas características físicas, desarrollándose mejor en los arenosos.

Después de la lectura, el lector habrá captado que la promoción de estos productos además de generar ingresos a los productores afiliados a la caja rural que opera en Jacaleapa, contribuirá a mejorar la dieta de los habitantes.

## 4. ESTRATEGIA DE INVESTIGACIÓN

Como estrategia de investigación se pretende definir el potencial comercial del camote, del plátano y del maracuyá en los municipios de Jacaleapa y de Danlí, así como analizar las condiciones administrativo-legales en las que la caja rural “Unidos en Acción” opera. Para ello, se realizaron el estudio de mercado, estudio técnico, el estudio organizacional, el estudio legal, el estudio ambiental, el estudio económico y el financiero relacionados con la Caja Rural.

### 4.1. Estudio de mercado

Para evaluar la viabilidad del proyecto, se decidió comenzar con un estudio de mercado. Con base en la descripción de las necesidades de los clientes reales y potenciales, fue posible detectar las tendencias de la demanda la oferta real y la proyectada del producto o servicio; así como la comercialización y la determinación de los precios de venta. Siempre se tuvo presentes las limitantes establecidas por los miembros de la caja rural de ahorro y crédito “Unidos en Acción” del municipio de Jacaleapa, El Paraíso”. Estas son:

- No se quiere viajar al Distrito Central.
- No están dispuestos a dar al crédito sus productos.
- No se hará trato alguno con supermercados ni comercios que no quieran pagar al instante.
- No contratarán repartidores.
- No se pagará en promoción ni en representantes.

- Camote, plátano y maracuyá son los productos que desean comercializar.

El estudio de mercado consistió en recopilar, tabular y analizar los datos del mercado, en relación a la venta de camote, plátano y maracuyá en Jacaleapa y Danlí. A través de encuestas, se determinó los gustos y las preferencias de los habitantes de Jacaleapa y de Danlí con respecto a estos frutos.

Además de los anteriores se hizo uso de datos estadísticos que ayudaron a definir el poder de compra de los consumidores potenciales, y los perfiles del consumidor para proporcionar sugerencias a los socios de la caja rural “Unidos en Acción”, que les ayude a conducir acciones del mercadeo de los productos mencionados. El estudio de la demanda se discute en el capítulo seis; y, en el séptimo capítulo, se presenta el análisis de la oferta.

Una vez determinadas la oferta y la demanda potenciales se realizó el análisis del estudio técnico.

## **4.2. Estudio técnico**

El estudio técnico fue el punto de partida para realizar el cálculo financiero y la evaluación económica de la comercialización del camote, del plátano y del maracuyá en los municipios de Jacaleapa y Danlí. En este, se analizaron elementos que tienen que ver con la ingeniería básica del producto y/o proceso que se desea implementar, para ello se tiene que hacer la descripción detallada del mismo con la finalidad de mostrar todos los requerimientos para hacerlo funcional. Se evaluó el proyecto que los socios de la Caja rural “Unidos en Acción” pretenden desarrollar. De igual forma, en el estudio técnico, se detalla los costos que habrá de hacerse al generar un producto. Los resultados del estudio técnico se detallan en el octavo capítulo.

### 4.3. Estudio organizacional

El estudio organizacional proporcionó los elementos de juicio necesarios para decidir qué tipo de organización legal se debe constituir y cuál debe ser la estructura organizacional para efectuar y operar el proyecto. Se consideró que básicamente hay tres tipos de empresas:

- **Empresas individuales y colectivas:** Con un solo propietario y las constituidas entre varios socios, respectivamente.
- **Sociedades de personas:** como cooperativas, Caja Rural, sociedades de responsabilidad limitada, sociedades anónimas y las sociedades mixtas.
- **Empresas sin ánimo de lucro y las con ánimo de lucro.** Las primeras no pretenden generar ganancias monetarias; mientras que las segundas pretenden obtener ganancias a partir de la venta del producto o servicio.

La organización con la que se trabaja es una caja rural de ahorro y crédito; por tanto es una sociedad de personas. El estudio organizacional se explica en el noveno capítulo del documento.

### 4.4. Estudio legal

La sociedad ya está legalmente constituida. Por tanto, el estudio legal que se hizo sobre la caja rural de ahorro y crédito se orientó a verificar si legalmente les es permitido comercializar productos. Para ello, se solicitó al encargado de la Caja Rural que facilitase los documentos que avalaban la organización de la misma y los permisos de operación.

Se analizaron los estatutos de la Caja de Ahorro a fin de determinar cómo proceder con las utilidades obtenidas de la comercialización del camote, del maracuyá y del plátano. Estas deben ser manejadas conforme a los

compromisos adquiridos con los socios sin descapitalizar la Caja Rural. De igual forma, la caja rural debe manejar los fondos dentro de los parámetros determinados por la legislación hondureña. El décimo capítulo del documento fue destinado para detallar los aspectos legales concernientes a la comercialización de los productos que la Caja Rural de Ahorro y Crédito “Unidos en Acción” planean sembrar, cosechar y comercializar..

#### **4.5. Estudio ambiental**

Un estudio ambiental se centra principalmente en dos temas: el análisis del impacto del proyecto sobre el medio ambiente (con el fin de minimizar deterioros causados por el proyecto) y el análisis del efecto del entorno sobre . Busca identificar, cuantificar y valorar los diversos impactos de un proyecto tanto en el corto plazo como en el largo plazo, sobre el entorno: ¿En qué medida el proyecto modifica las características físicas y biológicas del entorno? También debe analizar en profundidad los posibles efectos del entorno sobre el proyecto: ¿En qué manera y en qué medida las características físico-bióticas del entorno pueden afectar el diseño o el desarrollo del proyecto?

El estudio ambiental de este proyecto se discute en el décimo primer capítulo. En vista de que los miembros de la Caja Rural no mostraron el área donde pensaban sembrar. El análisis partió del comportamiento pluvio-fluvial de la zona registrado por el instituto meteorológico en los y se hicieron las recomendaciones concernientes al reposo de la tierra para evitar el desgaste del suelo, así como medidas para evitar la deforestación a causa de la tala inmisericorde o de la quema para sembrar.

## 4.6. Estudio económico y financiero

Toda empresa debe saber cómo está su situación económica financiera es reflejado en el estudio económico. El mismo consiste en medir el verdadero impacto en la economía de un país, y la eficiencia en el uso de los recursos utilizados.

Por su parte, el análisis financiero estudia la viabilidad financiera del proyecto. Se sistematiza la información monetaria de los estudios precedentes y se analiza su financiamiento con lo cual se está en condiciones de efectuar su evaluación. El tiene los siguientes componentes

- Construcción del flujo de fondos
- Financiamiento
- Evaluación

Duarte, Jiménez y Ruiz exponen que es necesario separar el estudio económico del financiero.

El análisis económico tiene como objetivo, determinar los beneficios y costos desde el punto de vista del país, la población y su impacto en la economía. La evaluación económica, se encamina en determinar el precio económico de los factores de producción, eliminando las distorsiones existentes en el mercado y la subvaloración o sobrevaloración de los bienes en los mercados tanto nacionales como internacionales.

El análisis financiero de un proyecto, se efectúa para determinar su impacto a precios de mercado o precios financieros, para los inversionistas interesados en su ejecución, no se trata de un estado de resultados o de ganancias y pérdidas, ni una situación de caja o de efectivo como lo presentan algunos autores, va más allá de eso. Se trata de determinar la rentabilidad de la inversión a efectuar en



el proyecto, su valor presente neto en un año dado y la rentabilidad anual de la inversión propuesta. Comparando al inversionista con un ahorrador.

Por ello, se realizaron proyecciones financieras anuales de la rentabilidad que la comercialización de los productos daría a la Caja Rural. Se establecieron tres propuestas posibles y así determinar la que mayor utilidad daría. Mediante el análisis del flujo de caja de cada propuesta, se obtuvo el valor actual neto y la tasa interna de retorno. Esto facilitó información concerniente a la viabilidad del proyecto y la posibilidad de tomar la mejor opción para los productores. Los resultados del estudio financiero se describen en el duodécimo capítulo del documento.

Los capítulos siguientes reflejan el resultado de la estrategia de investigación seguida para estudiar el proyecto de producción y comercialización del plátano, el camote y el maracuyá.

## 5. EL PROYECTO

El proyecto que se tomó a bien desarrollar consiste en una investigación de mercados para identificar el potencial comercial de los productos de plátano, maracuyá y camote de la Caja Rural de Ahorro y Crédito “Unidos en Acción” del municipio de Jacaleapa en el Departamento de El Paraíso, además de disminuir la subutilización de la capacidad instalada.

### 5.1. Racionalidad del proyecto: razones por las que se creó el proyecto

Las razones por las que se tomó la decisión de llevar a cabo una investigación de mercado se basa en los motivos siguientes:

- ✓ En la actualidad los productores de plátano, maracuyá y camote afiliados a la Caja Rural de Ahorro y Crédito “Unidos en Acción” del municipio de Jacaleapa departamento de El Paraíso no cuentan con una investigación de mercado que les permita determinar el potencial comercial de los productos de plátano, maracuyá y camote, que les permita negociar sus productos en otros mercados a mejores precios.
- ✓ Los productores del municipio asociados a la Caja Rural comercializan sus productos con distribuidores ( Coyotes) que llegan a la Zona a comprarles sus productos proponiéndole precios más bajos en comparación a otros mercados alternativos, no obstante los productores reciben el pago en efectivo al entregar sus productos.
- ✓ A pesar de que son buenos productores, cuando han querido buscar nuevos mercados en el municipio del Distrito Central, estos están controlados por otros productores que abastecen a dicho mercado.

- ✓ Otro problema es el monopolio que ejercen los propietarios de las plazas de los diferentes mercados y supermercados.
- ✓ De acuerdo con las entrevistas realizadas a los productores del sector, el municipio de Danlí y Jacaleapa no representan una opción significativa para la comercialización de sus productos, pues no tienen mucha demanda. Sin embargo los resultados obtenidos demuestran lo contrario.
- ✓ Además de lo mencionado, los productores no tienen un comprador definido para el plátano y el maracuyá. Esto ocasiona que los especuladores lleguen hasta sus sitios de trabajo a ofrecerles precios muy por debajo del precio de la plaza lo que ocasiona muchas pérdidas para los productores.
- ✓ Por lo anteriormente expuesto este tipo de problemas obliga a los productores del municipio a vender toda su producción ocasionando problemas de escasez tanto para los productores, como para los habitantes del municipio, teniendo que adquirir estos en las plazas de las ciudades vecinas a precios altos que en muchas ocasiones no están al alcance de muchos de los pobladores.
- ✓ Se considera que se tienen los conocimientos necesarios para realizar la investigación y para realizar los diferentes estudios que permitan la elaboración de una propuesta confiable para la ejecución del proyecto.

## **5.2. Beneficios**

Los beneficios que la investigación de mercado brindará al sector productivo del municipio de Jacaleapa serán de gran utilidad para los interesados puesto que esto les ayudará a tomar decisiones más acertadas. Entre los beneficios que se obtendrán, están los siguientes.

- ✓ La información obtenida a través de una investigación de mercado suele ser confiable y debe ser utilizada como guía para el desarrollo de las estrategias de producción de la caja Rural.
- ✓ Los resultados le ayudarán a los productores de la caja rural a diseñar una campaña efectiva de mercadeo, que otorgue a los consumidores potenciales la información que a éstos les interesa.
- ✓ Les ayudara a identificar oportunidades en el mercado. Las oportunidades para el éxito aumentan si la región en la que piensa hacer negocio está altamente poblada y los residentes reúnen las características de su grupo seleccionado.
- ✓ La investigación de mercado les ayudara a los productores a minimizar riesgos tanto en la producción como en la venta de sus productos.
- ✓ Los resultados de la investigación le indicaran a los productores el plan de acción que deben seguir y hacer los ajustes en caso de ser necesario. Por ejemplo, si los hallazgos reflejan que el mercado está saturado con el tipo de producto que planifica ofrecer, entonces sabrá que debe bajar esa producción o buscar otra plaza.
- ✓ La investigación de mercado les ayudará a identifica futuros problemas.
- ✓ Facilitará la evaluación de los resultados de sus esfuerzos. Es decir, ayuda a determinar si han logrado las metas y los objetivos que se propusieron al iniciar el negocio.

### **5.3. Beneficiarios**

Entre los beneficiarios directos se encuentran los 26 miembros afiliados a la caja rural (productores) y sus respectivas familias lo que suma un aproximado de 156 personas.

Entre los beneficiarios indirectos están los jornaleros y sus familias, los dueños de diferentes pulperías, los intermediarios y la población en general la cual suma un total de 4,277. Al haber buena producción en el sector, ellos podrán obtener productos a precios más cómodos que si los trajeran de otras partes del país.

Nutricionalmente, todos se beneficiarían. Consumirían productos que mejorarían su dieta y prevendrían muchas enfermedades.

## **6. ESTUDIO DE LA DEMANDA**

### **6.1. Objetivos: general y específicos**

#### **Objetivo general:**

Identificar el potencial comercial de los productores de plátano, maracuyá y camote de la caja Rural del municipio de Jacaleapa.

#### **Objetivos específicos:**

- Determinar los mercados potenciales para la venta de sus productos con base en las preferencias del consumidor.
- Determinar la demanda de los productos para su siembra de acuerdo con las exigencias del mercado.
- Investigar los precios de la competencia para establecer los precios de mercadeo de los productos plátano, maracuyá y camote en el municipio de Jacaleapa y Danlí.
- Reducir el nivel de incertidumbre y el riesgo financiero por pérdida debido a la falta de comercialización de plátano, maracuyá y camote en los municipios de Jacaleapa y Danlí.

### **6.2. Preguntas de investigación**

- ¿Cuáles son algunos mercados potenciales que se podrían identificar en el municipio de Jacaleapa y Danlí?
- ¿Cuál es la demanda que tienen los productos de plátano, maracuyá y camote en los municipios de Jacaleapa y Danlí?

- Como determinar los precios del mercado de los productos de plátano, maracuyá y camote en los municipios de Jacaleapa y Danlí?
- Como reducir las pérdidas por concepto de venta de los productos de plátano, maracuyá y camote en los municipios de Jacaleapa y Danlí?

### **6.3. Justificación**

La investigación de mercado permite satisfacer las necesidades de información para la toma de decisiones, referente a los consumidores y al mercado de la empresa. Contribuirá en la fijación de objetivos comerciales y procesos de decisión, consistentes con los requerimientos de los consumidores y del mercado.

El análisis adecuado del estudio de la demanda permitirá a los productores de la Caja Rural determinar los volúmenes de producción de los diferentes cultivos, identificar nuevas oportunidades de comercialización (nuevos mercado), el establecimiento de precios de acuerdo a la demanda de los mismos, a los costos de producción y a los precios de la competencia. Asimismo reducirá los riesgos por concepto de pérdidas debido a una mala apreciación de la demanda por una superproducción o por no cultivar la cantidad necesaria permitiendo a los productores de la caja rural optimizar el uso de sus recursos de forma efectiva y eficiente logrando mayores niveles de rentabilidad en la producción.

### **6.4. Tipo de estudio**

Para llevar a cabo un trabajo completo del estudio de la demanda fue necesario desarrollar una investigación de mercado la cual nos permitió darnos cuenta de las preferencias de consumo de la población y de Danlí, la

identificación de mercados potenciales, las oportunidades del cultivo de nuevos productos y sobre todo la demanda de los productos de plátano, maracuyá y camote de los municipios de Jacaleapa y de Danlí.

### **6.5. Diseño de la investigación**

El estudio es transversal y descriptivo porque se indaga la incidencia de las modalidades, categorías o niveles de una o más variables de una población. La investigación de mercado condujo a identificar el potencial comercial de los productores de la caja rural del municipio de Jacaleapa.

### **6.6. Variables usadas y su operacionalización**

Las variables estudiadas son:

- a. El mercado potencial.
- b. Los mercados y supermercados potenciales
- a. El producto (Cantidad, calidad, variedad, tamaño)
- b. El precio del producto

La siguiente matriz muestra la relación entre las variables.



**Tabla Nº 8 Operatización de variables.**

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Sub-variables	Indicadores	Pregunta de investigación
Investigación de mercado	<p>Para Giles (1998) Una investigación de mercado es un objetivo y sistemático acopio, registro, análisis, interpretación y exposición de la información referente a mercados existentes o potenciales, afín de identificar la demanda de un producto para así definir el precio de este, el lugar ideal para su venta y la</p>	<p>Identificación de los pasos a seguir, conforme a un instrumento “<i>ad hoc</i>” que facilite:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identificar los mercados o supermercados en los municipios de Jacaleapa, Danlí (El Paraíso) donde el maracuyá, los plátanos y el camote podrían comercializarse</li> <li>2. Fijar precio de venta de acuerdo con la demanda, con los costos de producción y con el movimiento de la</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los mercados y supermercados potenciales.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nombres de los mercados y supermercados.</li> <li>2. Ubicación</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿Dé el nombre tres centros de ventas que podrían ser contactados para vender maracuyá, plátano y camote?                     <ol style="list-style-type: none"> <li>a. En Jacaleapa.  <hr/>  <hr/>  <hr/> </li> <li>b. En Danlí  <hr/>  <hr/>  <hr/> </li> </ol> </li> </ol>

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Sub-variables	Indicadores	Pregunta de investigación
	<p>promoción idónea del mismo.</p>	<p>competencia. 3. Definir estrategia de promoción de ventas con base en las preferencias del consumidor.</p>		<p>3. Transporte de los mismos productos. 4. Surtido del producto.</p>	<p>1. ¿Cómo serán transportados los productos?                      ✓ Vehículos de la cooperativa.                      ✓ Vehículos de los afiliados.                      ✓ A través de fletes.                      ✓ Distribuidores particulares</p>
				<p>5. Posibles distribuidores.</p>	<p>2. ¿Dónde habrá distribuidores?                      a. En Danlí                      b. En el Distrito Central                      c. No se hará uso de distribuidores.</p>

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Sub-variables	Indicadores	Pregunta de investigación
			2. El producto	1. Calidad. 2. Variedad 3. Características 4. Tamaño 5. Demanda	3. ¿Qué variedad del producto puede ofrecerse? ✓ Maracuyá. ✓ Camote. ✓ Plátano. 4. Qué variedad del producto prefiere el consumidor ✓ Maracuyá. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Amarillo</li> <li>• Morado</li> </ul> ✓ Camote. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pulpa Naranja</li> <li>• Pulpa Amarillo</li> <li>• Pulpa Morado</li> </ul> ✓ Plátano. <ul style="list-style-type: none"> <li>• De valle</li> <li>• Montaña</li> </ul> 5. ¿Cuál producto tiene mayor

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Sub-variables	Indicadores	Pregunta de investigación
					demanda? ✓ Durante todo el año <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plátano</li> <li>• Maracuyá</li> <li>• Camote</li> </ul> ✓ De enero a abril <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plátano</li> <li>• Maracuyá</li> <li>• Camote</li> </ul> ✓ De mayo a agosto <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plátano</li> <li>• Maracuyá</li> <li>• Camote</li> </ul> ✓ De septiembre a diciembre <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plátano</li> <li>• Maracuyá</li> <li>• Camote</li> </ul>

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Sub-variables	Indicadores	Pregunta de investigación
			3. El precio ideal.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lista de precios</li> <li>2. Posibles descuentos</li> <li>3. Incentivos</li> <li>4. Periodos de pagos</li> <li>5. Condiciones de créditos</li> </ol>	<p>¿Cuáles han sido los costos de producción por hectárea cultivada de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plátano</li> <li>• Maracuyá</li> <li>• Camote</li> </ul> <p>Plazo a proponer para el cobro del producto.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Al momento de la entrega</li> <li>• 07 días</li> <li>• 15 días</li> <li>• 01 mes</li> <li>• Más de un mes</li> </ul> <p>De que depende el porcentaje de descuento.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• De la temporada</li> <li>• De La cantidad pedida</li> <li>• cliente.</li> </ul>

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Sub-variables	Indicadores	Pregunta de investigación
			<p>4. El tipo de comunicación de marketing a seguir.</p>	<p>1. Promoción de ventas.                  2. Publicidad.                  3. Relaciones públicas.                  4. Comercialización directa.</p>	<p>¿Que acciones llevará a cabo a fin promocionar la venta de sus productos?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Describiendo sus beneficios en la dieta alimenticia</li> <li>• Mostrar diferentes formas de preparación</li> <li>• Partirlos para mostrarlos la buena calidad.</li> <li>• Dando a probar al público.</li> </ul> <p>¿Qué tipo de medios utilizara para promocionar sus productos?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hojas volantes</li> <li>• Spot publicitarios a través de la radio.</li> <li>• Vendedores</li> <li>• Mercadólogo</li> </ul>

## **6.7. Mercado meta**

La investigación de mercado va dirigida a beneficiar a los 26 productores de plátano, maracuyá y camote de la caja Rural de Ahorro y Crédito, a los supermercados, mercados, pulperías potenciales y a los consumidores de los municipios de Jacaleapa y Danlí. La población de Jacaleapa y Danlí son el mercado comprador y de igual forma puede beneficiar las autoridades de ambas municipalidades para la obtención de recursos que pueden ser utilizados para beneficiar la población de dichos municipios.

El mercado meta está conformado por los habitantes de Jacaleapa y Danlí. Se tomará una muestra segmentarizada de 100 hogares considerando solamente las amas de casa de 50 hogares de Jacaleapa y 50 hogares de Danlí.

## **6.8. Población y muestra**

### **Población**

La población a estudiar la constituyen los consumidores del municipio de Jacaleapa y Danlí en el departamento de El Paraíso la cual está representada aproximadamente por un total de 4,277 habitantes de Jacaleapa y 44,799 habitantes de Danlí. Dentro de los cuales se encuentran los 26 productores de la Caja Rural. Para desarrollar la investigación de mercado se aplicaran entrevistas a expertos (Señor Alcalde Municipal, productores reconocidos del municipio) y se aplicará un cuestionario a un número determinado de la población. (50% del total de la muestra del municipio de Jacaleapa en Jacaleapa y el otro 50% a los pobladores del municipio de Danlí), a fin de establecer comparaciones, determinar posibles mercados compradores y determinar las preferencias de los consumidores.

## Muestra

Es importante considerar que por motivos de tiempo y de recursos económicos, se hizo uso de la ley de los grandes números y se aplicarán únicamente 100 cuestionarios, de los cuales 50 de ellos se aplicarán en Jacaleapa y los otros 50 en Danlí, ya que se considera que después de este número las variaciones serán mínimas y la tendencia se mantiene.

Se tomará como muestra seleccionada la población compradora de los municipios de Jacaleapa y Danlí, específicamente las amas de casa comprendidas entre 20 a 50 años de edad que son las que generalmente compran la provisión de la casa. De acuerdo con las estadísticas promedio y con la información recolectada una familia normal la componen por lo menos 5 personas lo que representaría una muestra de alrededor de unas 500 personas.

### 6.9. Plan de muestreo

El plan de muestreo consistió en:

- a. Identificar la cantidad de productores de la caja rural del municipio de Jacaleapa, El Paraíso.
- b. Identificar la cantidad de población del municipio de Jacaleapa y de Danlí, El Paraíso.
- c. Aplicar la ley de los grandes números y tomar al azar 100 personas a ser encuestadas.
- d. Seleccionar 50 mujeres del municipio de Jacaleapa y 50 del municipio de Danlí, entre 20 y 50 años de edad para ser encuestadas.



## 6.10. Recolección de datos

Se elaboraron dos tipos de cuestionarios como instrumentos de investigación: uno dirigido a los miembros de la cooperativa para realizar tipo entrevista el cual constó de 21 preguntas y otro enfocado a los consumidores que constaba de (22) preguntas. A través de estos se buscaba obtener la información necesaria que servirá para determinar el potencial comercial de los productores del municipio de Jacaleapa, las preferencias de los consumidores, la demanda, la oferta, las oportunidades de nuevos mercados y otro tipo de información del municipio de Jacaleapa, El Paraíso.

Se entrevistaron (3) expertos (productores) y se encuestaron a pobladores de los municipios de Jacaleapa y de Danlí. Se conversó con el alcalde municipal para conocer la problemática del municipio en cuanto a la actividad agrícola y el aporte que proporciona a los pobladores del municipio.

## 6.11. Prueba piloto y ajustes al instrumento

Se aplicaron 10 cuestionarios para validar el cuestionario y verificar la funcionalidad del mismo. Con base en los resultados de esta prueba piloto, el cuestionario fue modificado para aplicarlo a través de encuestas a los informantes finales. No se hizo ajuste a los cuestionarios destinados para la entrevista a expertos debida a la población tan pequeña que constituye los socios de la Caja Rural y los miembros de la Corporación Municipal entrevistados.

## 6.12. Procesamiento de datos

Los datos recopilados en las dos localidades fueron primero procesados en forma separada para después cruzarlos. Esto se hizo para verificar la demanda global de los productos en los mercados meta. De estos cruces

surgieron conclusiones que ayudan en el proceso de toma de decisiones a los productores que integran la caja rural de Jacaleapa.

Se tabuló la información mediante datos agrupados con el uso de tablas y gráficos, aprovechando el programa de Excel para analizar la información.

Analizar cada uno de los gráficos para obtener la información necesaria que nos permita mejorar la toma de decisiones; y con base en ello concluir y dar las recomendaciones a los productores de la caja rural les será de gran valor por ser la parte interesada.

### **6.13. Resultados y análisis**

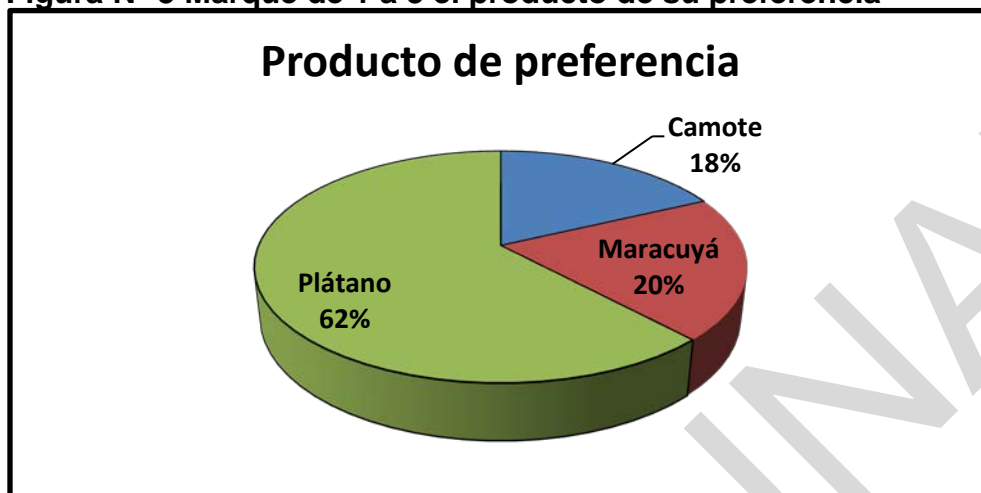
Los resultados obtenidos generaron las gráficas que condujeron a demostrar la demanda de los productos a nivel local y en la comunidad de Danlí. Cabe destacar que en Jamastrán opera una comercializadora que compra el camote para exportarlo a Canadá, a Francia y a Alemania. No obstante, la Caja Rural, aún no ha hecho una investigación de mercado que le revele si hay un mercado cautivo en estas dos comunidades.

### **6.14. Gráficas y tabulación de resultados**

#### **6.14.1. Resultados de Jacaleapa**

La tabulación de los datos, generó las siguientes gráficas de las cuales se hará un análisis detallado de cada una de ellas a fin de encontrar los hallazgos del estudio de nuestra investigación para luego poder desarrollarlos y proponer las acciones más apropiadas a los productores de la caja rural “Unidos en Acción” del municipio de Jacaleapa.

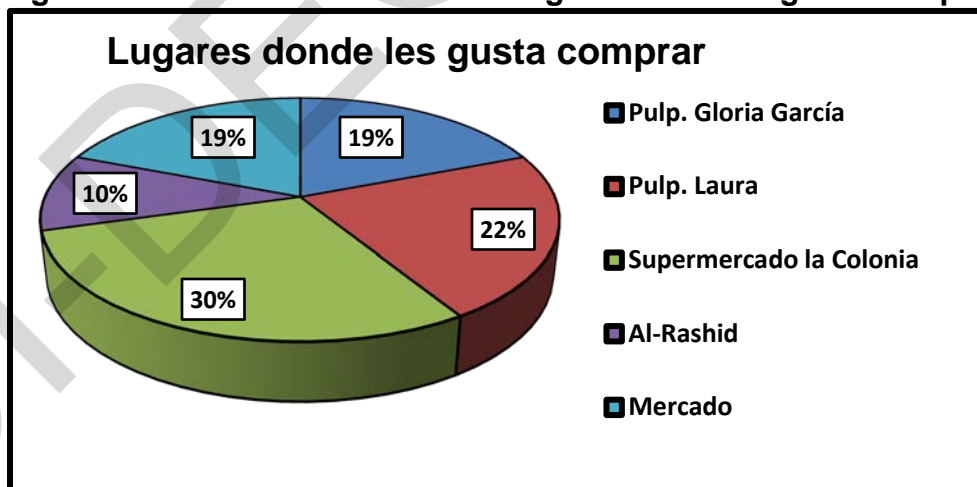
**Figura N° 3 Marque de 1 a 3 el producto de su preferencia**



Fuente: Desarrollado por el autor

Los consumidores del municipio de Jacaleapa prefieren consumir el plátano un 62% (31) personas como primera opción, un 20% (10) personas el maracuyá como segunda opción y el solo el 18% (9) personas de los consumidores el camote como tercera opción.

**Figura N° 4: Dé el nombre de tres lugares donde le gusta comprar**



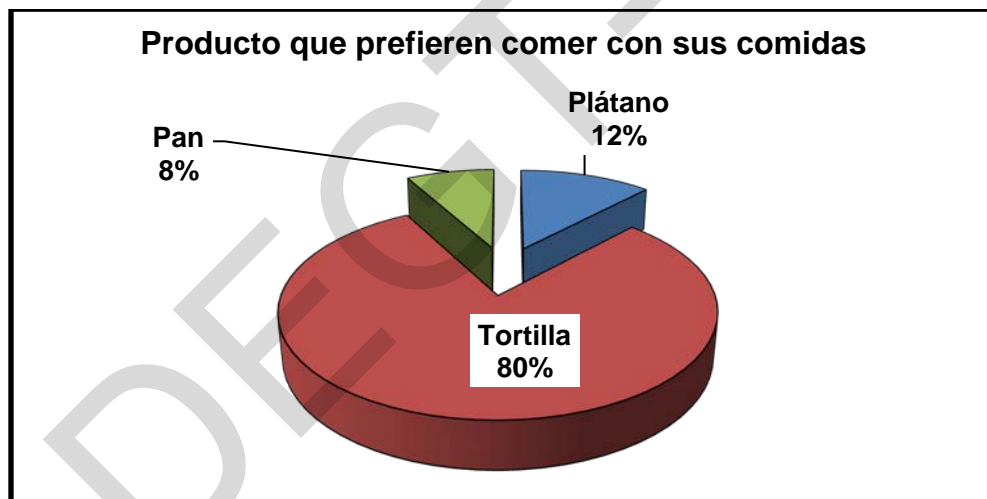
Fuente: Desarrollado por el autor

Los consumidores prefieren comprar sus productos, en primer lugar, en el Supermercado la Colonia en Danlí. Aunque es un poco más caro, el producto

es fresco, más higiénico y hay mayor variedad. Como segunda opción, tienen las pulperías de Doña Gloria y de Laura localizadas en la comunidad de Jacaleapa debido a la comodidad y la buena atención que les brindan.

Después de haber analizado los lugares donde los consumidores de Jacaleapa compran sus productos alimenticios se puede determinar que si se suma el porcentaje del mercado la Colonia, Al-Rashid y el mercado (mayoreo) el resultado de 59% de los consumidores de Jacaleapa se abastecen de sus productos del municipio de Danlí.

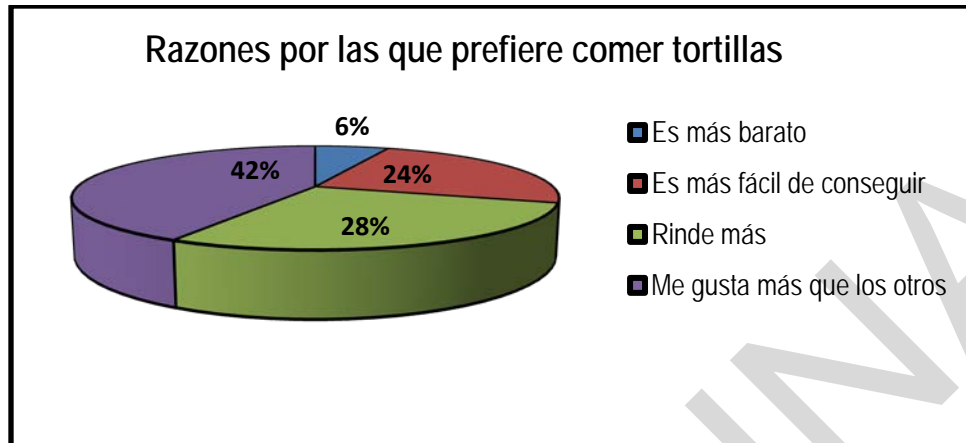
**Figura N° 5: ¿Qué productos prefieren comer con sus comidas?**



Fuente: Desarrollado por el autor

La razón de esta pregunta es verificar la competencia del plátano en cuanto a bastimento, a fin de informar al productor cuál es su verdadera competencia en escala de preferencias. El 80% de los pobladores de Jacaleapa prefieren comer tortillas, antes que plátano y pan.

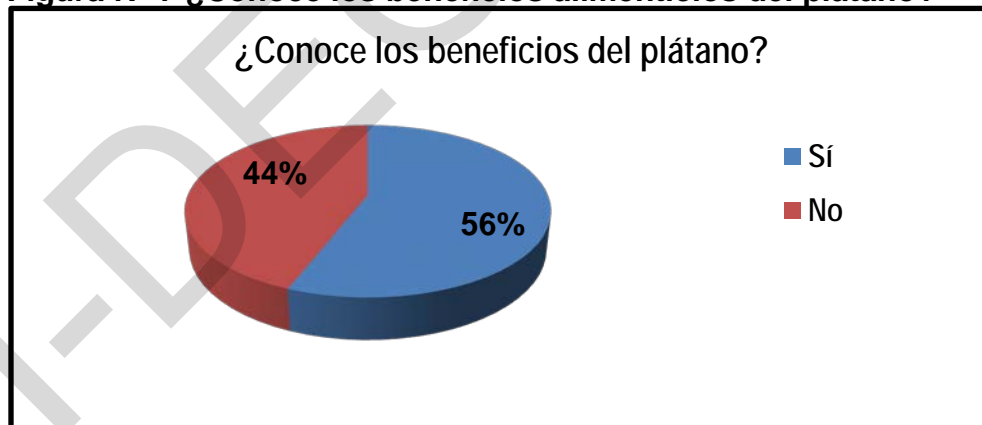
**Figura N° 6: ¿Por qué lo prefiere?**



Fuente: Desarrollado por el autor

Las razones según ellos es porque la tortilla les gusta más que el resto, rinde más, es fácil de conseguir sin importar el precio. Otro factor que se debe considerar es que muchos de ellos siembran el maíz, además de que tradicionalmente, se han acostumbrado a comer con tortillas. Aunque tiene más nutrientes y llena más un plátano cocido que tres tortillas.

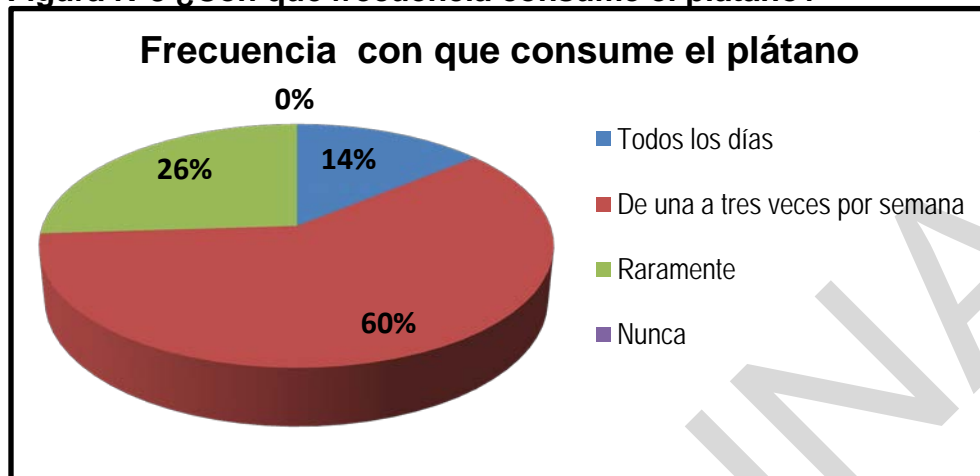
**Figura N° 7 ¿Conoce los beneficios alimenticios del plátano?**



Fuente: Desarrollado por el autor

El 44% de la población de Jacaleapa desconoce los beneficios alimenticios del plátano. Si se hiciese una campaña que diera a conocer los beneficios de este fruto, probablemente aumentaría la demanda de los mismos y el 56% de los consumidores contestó que si conocen los beneficios de este producto. Aunque contestaban no muy seguros de conocerlos.

**Figura N°8 ¿Con qué frecuencia consume el plátano?**



Fuente: Desarrollado por el autor

Existe una demanda del 74% de plátano por parte de los consumidores del municipio de Jacaleapa, lo que representa un mercado significativo para los productores de plátano de ese sector.

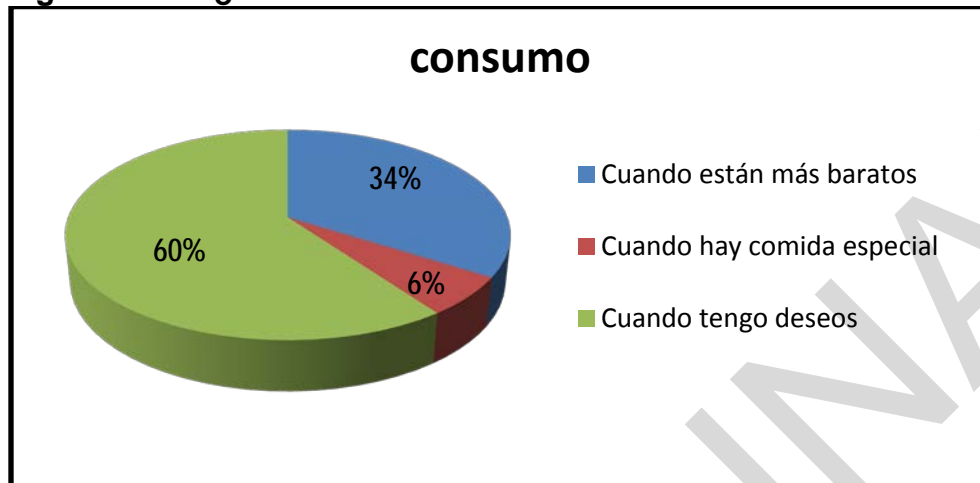
**Figura N° 9 ¿Cuál es la cantidad de plátanos que compra?**



Fuente: Desarrollado por el autor

Los consumidores de plátano en el sector que consume de 3 a 5 y más de 5 representan un 62% de la población. Se reafirma que es un mercado significativo que los productores deberían considerar en el municipio. Quedando un 38% restante que también consume plátano nada más que en menor cantidad, pero que sin embargo también suma el total de consumo.

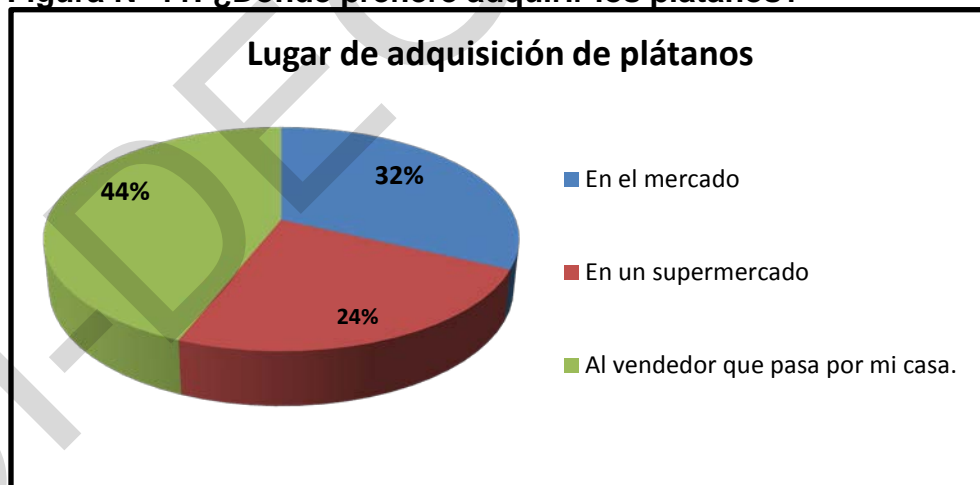
**Figura N° 10: ¿Cuándo consume más?**



Fuente: Desarrollado por el autor

El 60% de la población le interesa más satisfacer sus deseos sin importarle mucho el precio de los mismos lo que representa un porcentaje significativo de consumidores, que debería ser observado por los productores de plátanos de Jacaleapa.

**Figura N° 11: ¿Dónde prefiere adquirir los plátanos?**

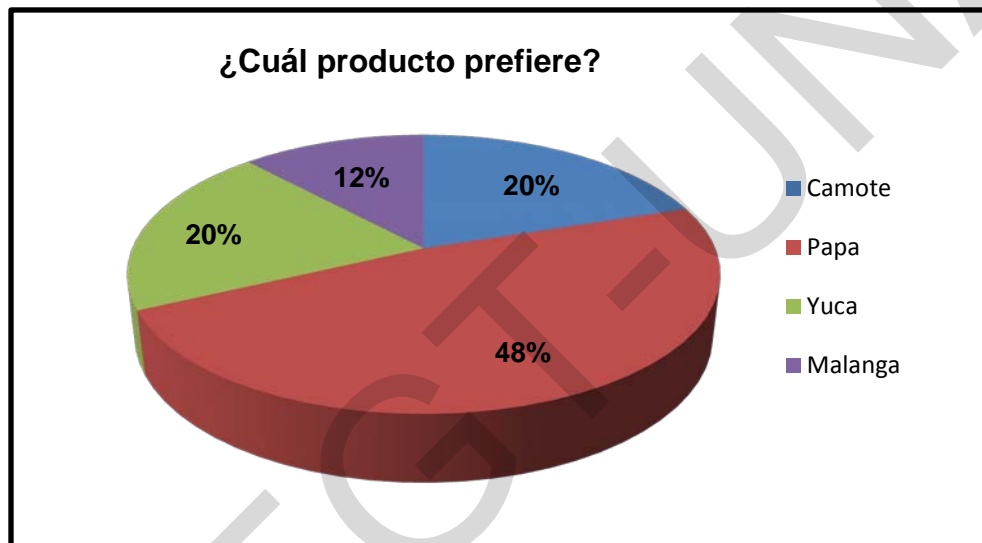


Fuente: Desarrollado por el autor

Los consumidores prefieren comprar sus productos al vendedor que pasa por su casa porque lo adquiere a menor precio y por la comodidad que les ofrece. El 32% de la población prefieren comprarlo en el mercado porque el producto es más fresco y hay más variedad y un 24% de la población

prefiere comprarlo en el supermercado porque los productos son aparentemente más higiénicos y les brinda mayor seguridad. Al entrevistar al vendedor ambulante que llega a Jacaleapa, manifestó que el producto lo trae del Distrito Central y lo vende en las pulperías a L3.00 cada unidad.

**Figura N° 12: ¿Cuál de estos productos prefiere?**

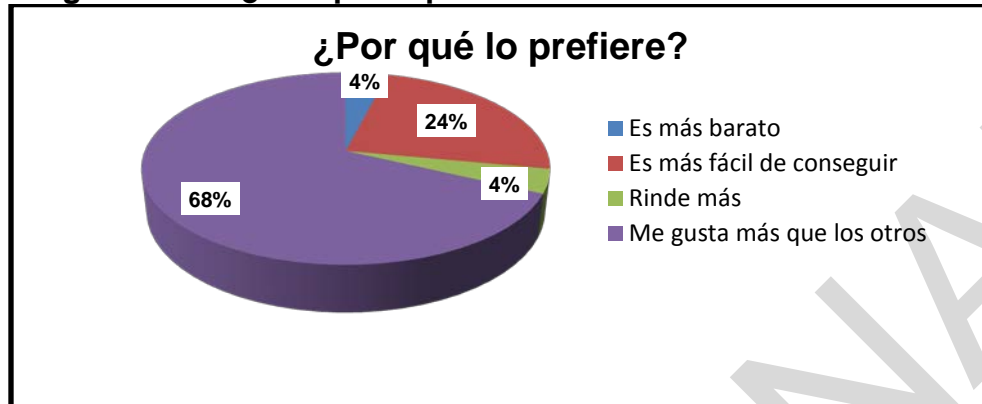


Fuente: Desarrollado por el autor

Se incluyó esta pregunta para verificar la posibilidad de incluir productos sustitutos que pudiesen cosecharse en la zona. Otro producto que la población está demandando para el consumo es la papa. Este producto no es apto para cultivar en las zonas bajas por lo que se tendría que buscar las zonas altas, según las consultas realizadas a los productores existe un área en la aldea de Lomas Limpias donde podría cultivarse como otra opción para diversificar la producción y salir de los cultivos tradicionales. La población prefiere consumir más la papa que la yuca o el camote.



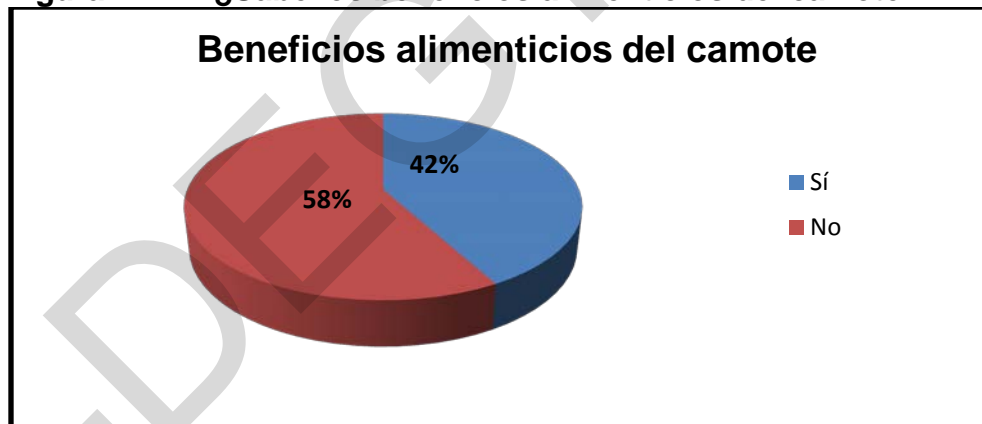
**Figura N° 13: ¿Por qué lo prefiere?**



Fuente: Desarrollado por el autor

El hecho de que les guste la papa más que el camote indica que podrían dedicarse a este cultivo también y aprovechar mejor las tierras disponibles.

**Figura N° 14: ¿Sabe los beneficios alimenticios del camote?**

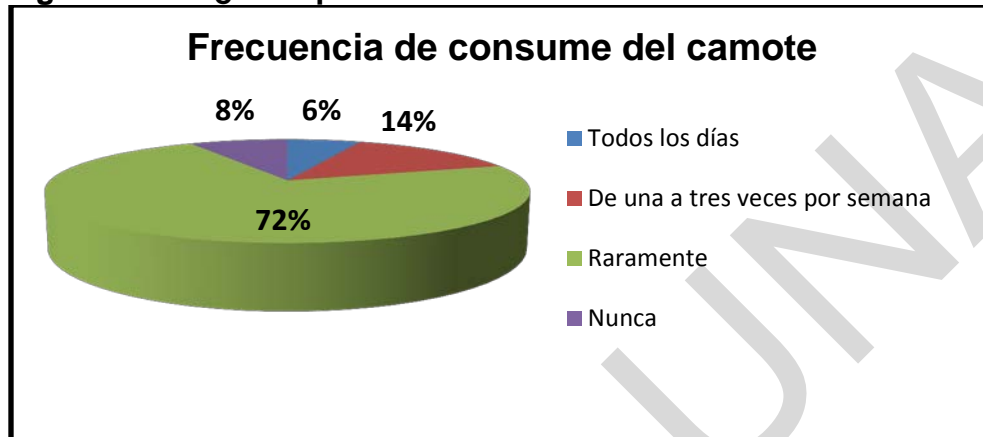


Fuente: Desarrollado por el autor

El 58% de la población no tiene conocimiento de los beneficios nutritivos que se derivan del camote, lo que representa un porcentaje alto. El consumo de este producto podría incrementarse de llegar a promocionarse el mismo en el mercado a través de la presentación de diferentes formas de preparación del mismo y la degustación de los consumidores a la vez que se le proporciona la información sobre el valor nutritivo de este alimento en la dieta alimenticia.

Sumado a las recomendaciones médicas sobre el potencial nutritivo de este tubérculo.

**Figura N° 15: ¿Con qué frecuencia consume camote?**



Fuente: Desarrollado por el autor

El 72% de la población raramente consume camote. En la siguiente gráfica se explica el porqué.

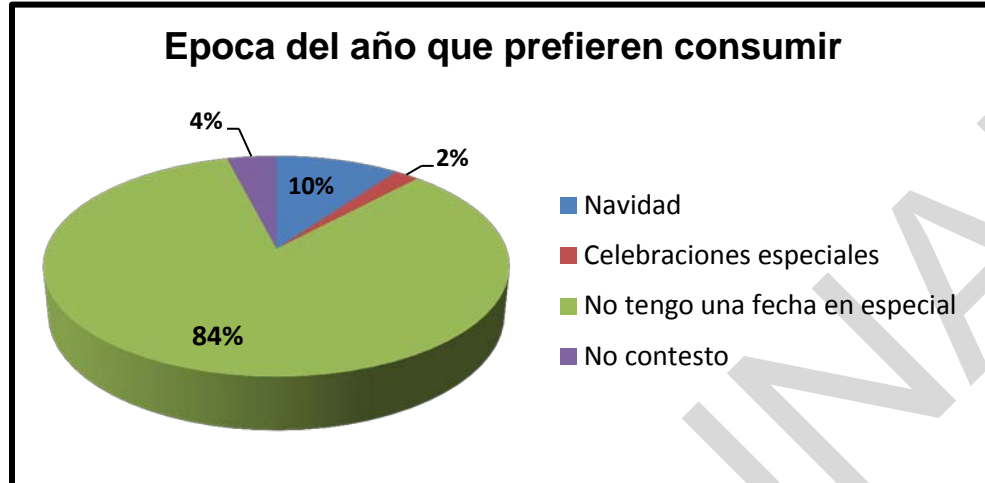
**Figura N° 16: En caso de no comerlo muy seguido ¿porqué?**



Fuente: Desarrollado por el autor

La gráfica indica que hay una demanda insatisfecha porque la mayoría de los encuestados no lo consumen porque no es fácil de encontrar en las pulperías de la localidad a pesar de que allí lo cultivan. Esto es porque los productores ya tienen un mercado que les compra el producto al por mayor a una empresa que lo exporta a otros países.

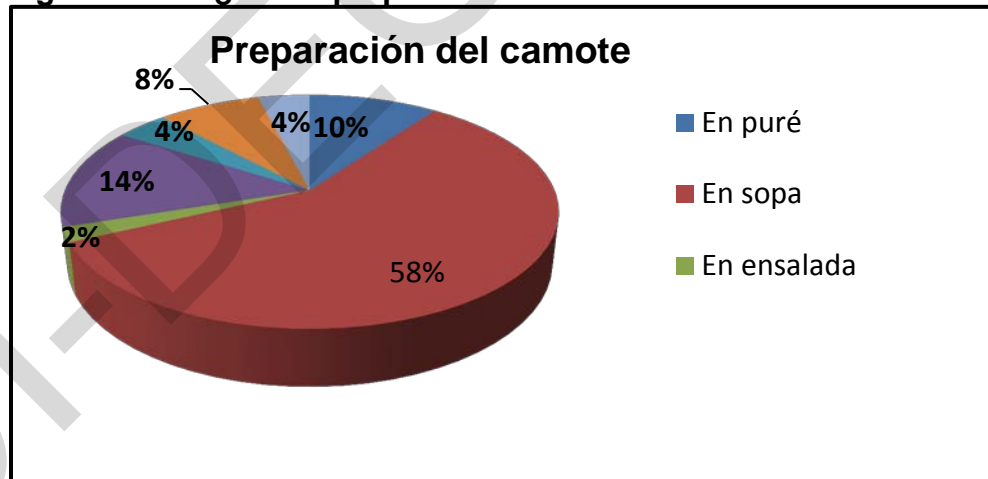
**Figura N° 17: ¿En qué época del año prefiere consumir camote?**



Fuente: Desarrollado por el autor

El 84% de los consumidores no tiene una fecha especial para consumir este producto. Expresando que lo consumen cuando lo encuentran en el mercado y en las diferentes pulperías.

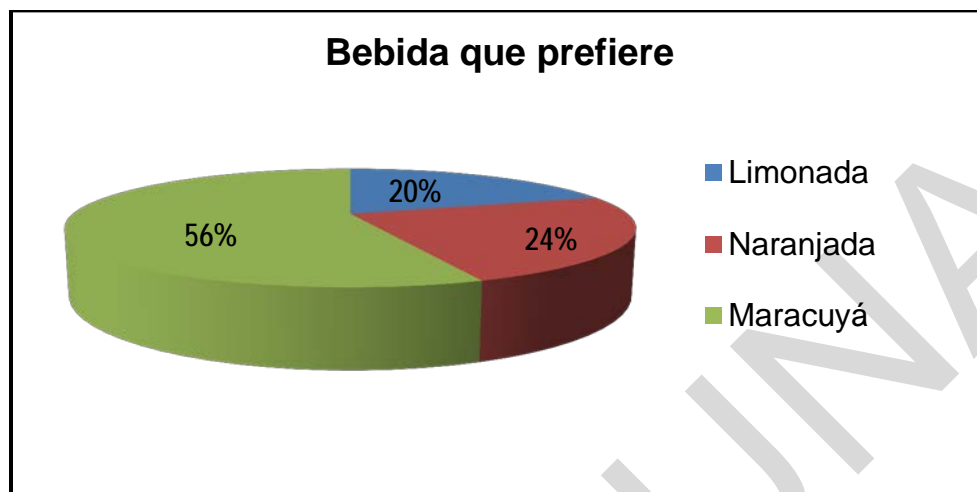
**Figura N° 18: ¿Cómo prepara el camote?**



Fuente: Desarrollado por el autor

El 14% de los pobladores conoce diferentes formas para preparar el camote, Sin embargo el 58% no conoce otras formas de consumo más que el de haberlo comido en sopas.

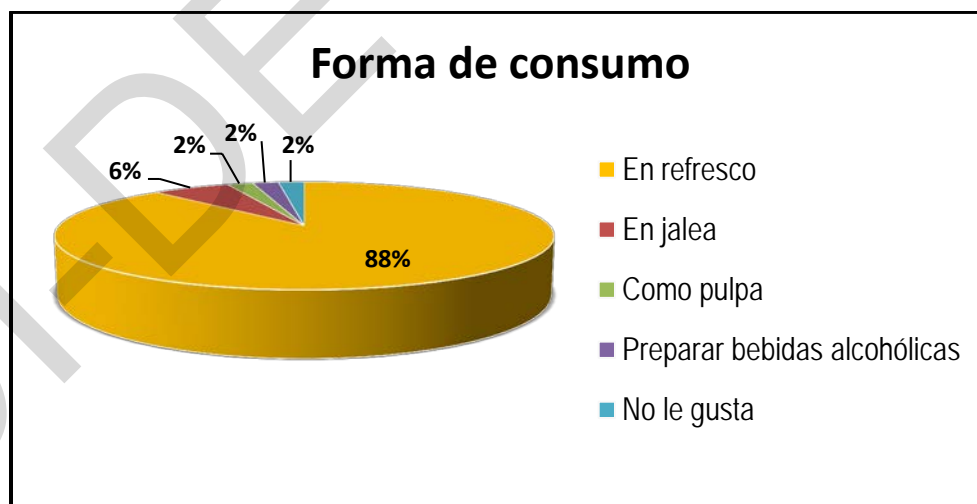
**Figura N° 19: ¿Qué tipo de bebida prefiere?**



Fuente: Desarrollado por el autor

A diferencia de los otros productos, en Jacaleapa, el maracuyá no tiene rivales entre los pobladores. La mayoría de los encuestados lo prepara en refresco (ver figura N° 20)

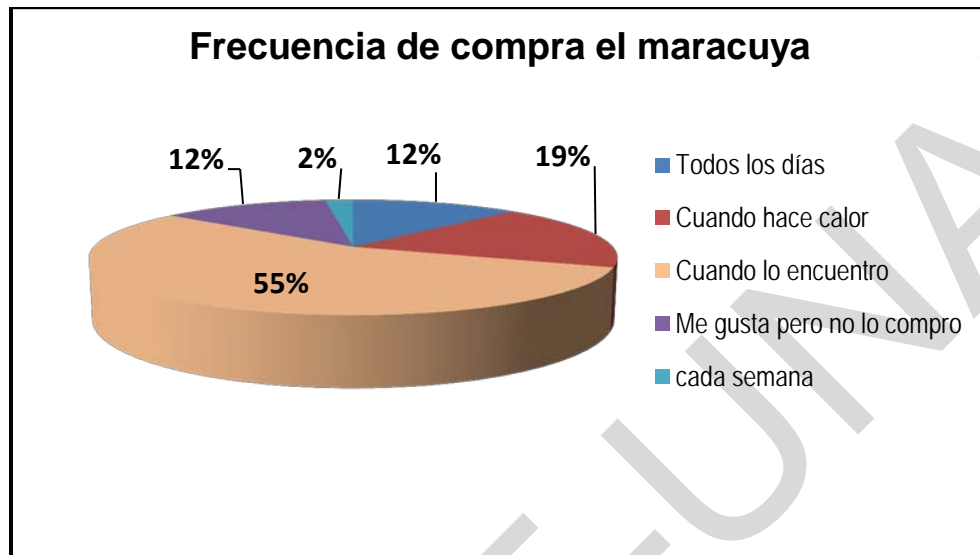
**Figura N° 20: ¿Cómo le gusta consumir el maracuyá?**



Fuente: Desarrollado por el autor

El 88% de la población prefiere consumir el maracuyá como bebida refrescante.

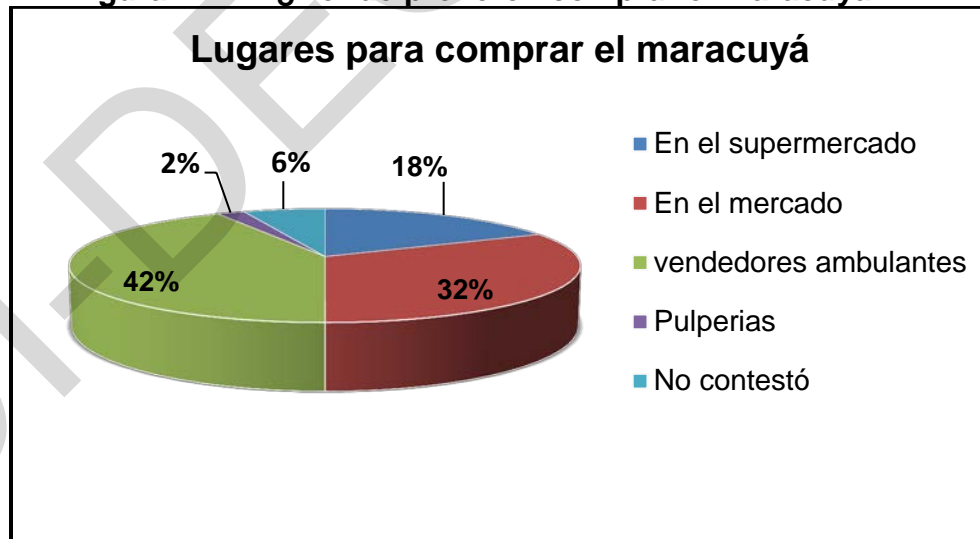
**Figura N° 21: ¿Con qué frecuencia compra maracuyá?**



Fuente: Desarrollado por el autor

La gráfica indica una demanda insatisfecha porque la mayoría expresó que es difícil encontrarlo.

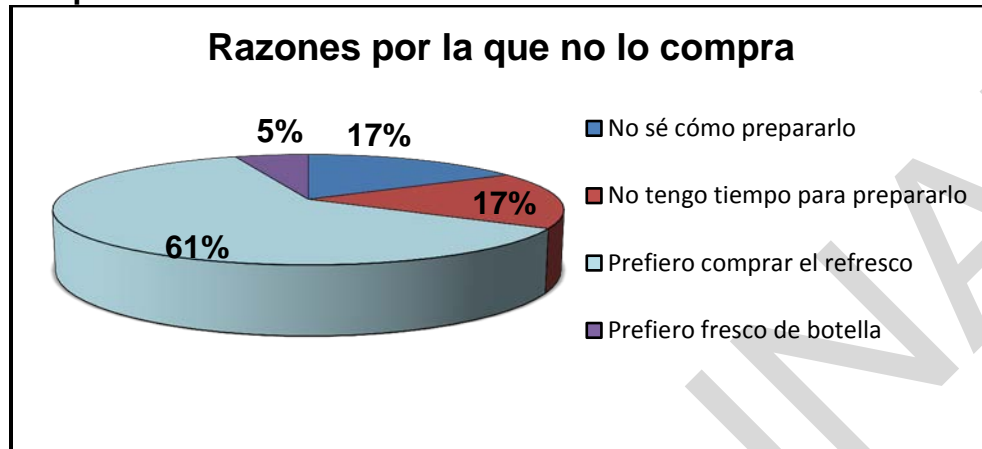
**Figura N° 22: ¿Dónde prefieren comprar el maracuyá?**



Fuente: Desarrollado por el autor

Nuevamente sobresale la preferencia por los vendedores ambulantes.

**Figura N° 23: ¿Cuáles son las razones por las que usted no lo compra?**



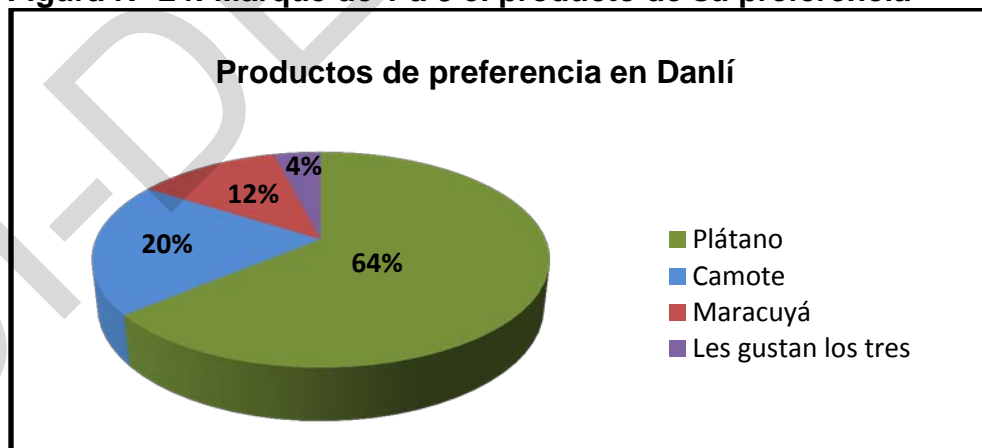
Fuente: Desarrollado por el autor

La mayoría prefiere comprar el refresco ya preparado. No deja de ser mercado, ya que se puede vender la fruta a restaurantes y/o a cafeterías.

### 6.15.2. Resultados de Danlí

Los resultados obtenidos en Danlí fueron los siguientes:

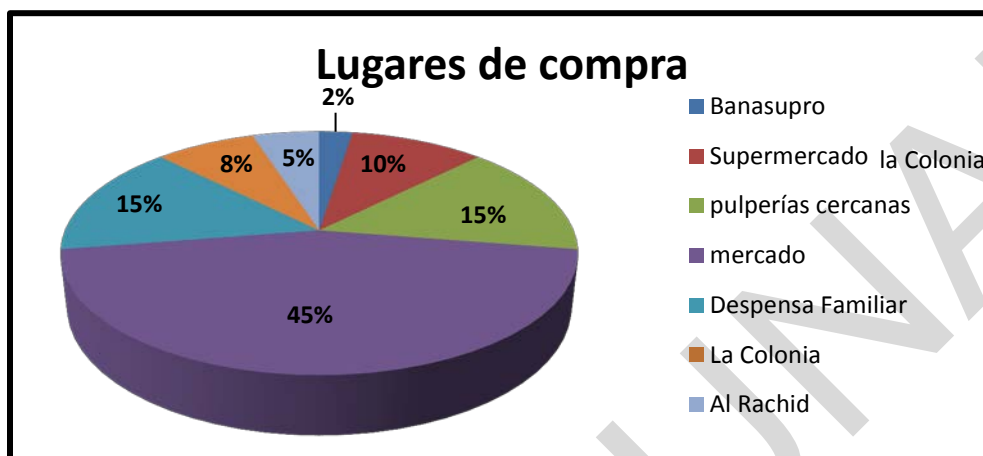
**Figura N° 24: Marque de 1 a 3 el producto de su preferencia**



Fuente: Desarrollado por el autor

A la población de Danlí, el plátano les gusta más que el camote y el maracuyá.

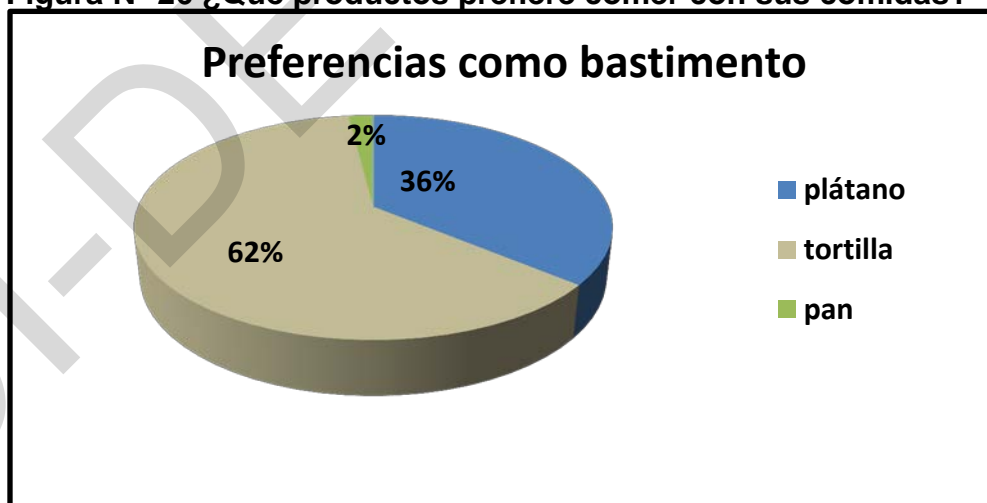
**Figura N° 25 Dé el nombre de tres lugares de su preferencia donde le gusta comprar su provisión y razón.**



Fuente: Desarrollado por el autor

Esta pregunta fue de respuesta abierta. Quienes dijeron supermercado, no tenían preferencia por alguno en especial; pero no les gustaba ir al mercado. Esta pregunta indica a la Caja Rural que comercialicen sus productos en el mercado; es allí donde los consumidores de Danlí, prefieren comprar.

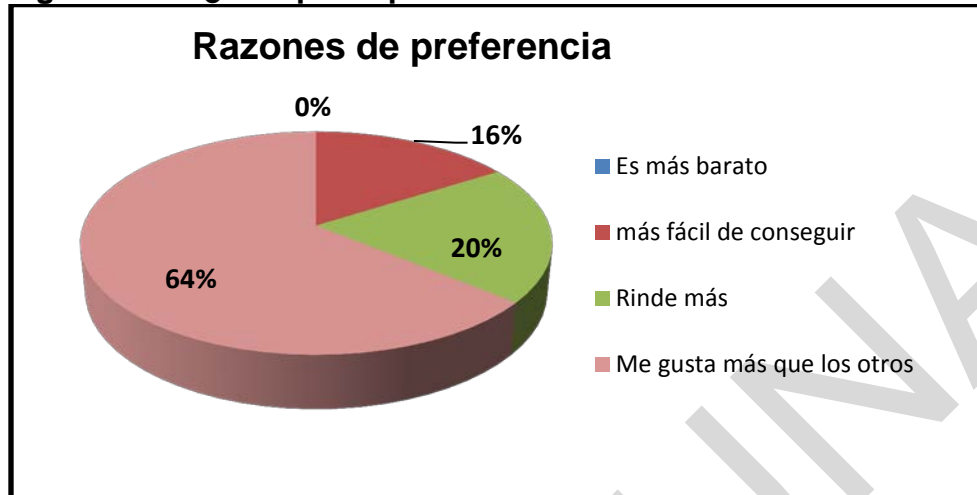
**Figura N° 26 ¿Qué productos prefiere comer con sus comidas?**



Fuente: Desarrollado por el autor

Aunque consumen el plátano como bastimento, los consumidores de Danlí prefieren la tortilla.

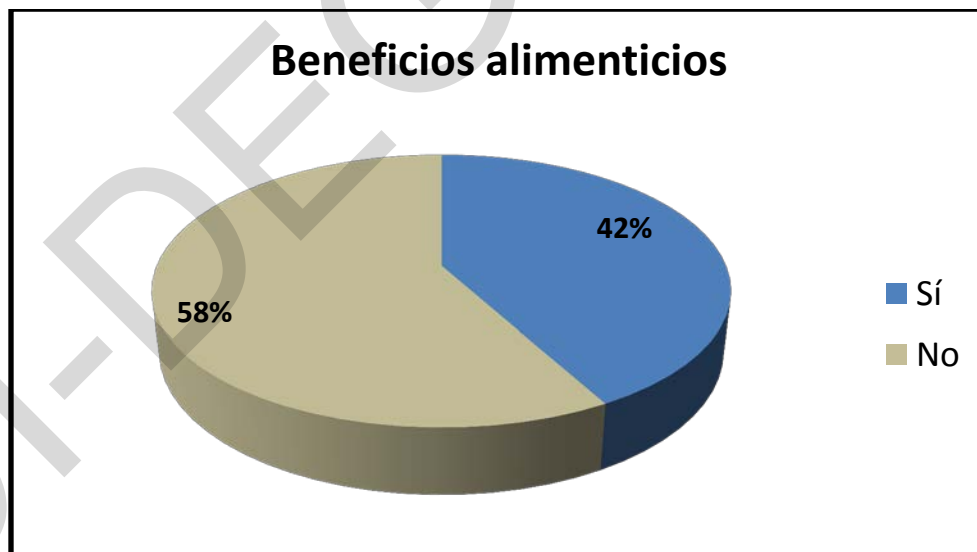
**Figura N° 27 ¿Por qué lo prefieren?**



Fuente: Desarrollado por el autor

En la mayoría de los entrevistados, el precio no influye en sus preferencias. Lo que marca la diferencia es el gusto por la tortilla y el que rinda más.

**Figura N° 28 ¿Conoce los beneficios alimenticios del plátano?**

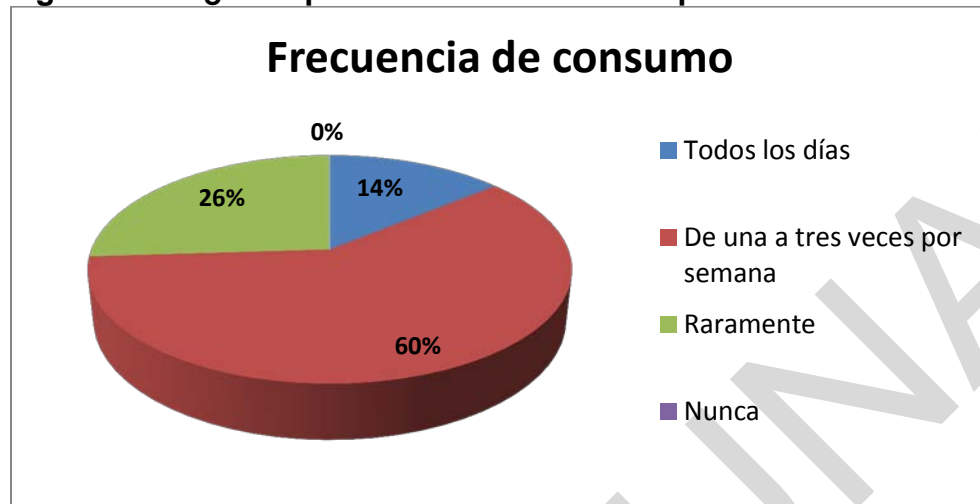


Fuente: Desarrollado por el autor

La mayoría de los encuestados ignora los nutrientes del plátano.



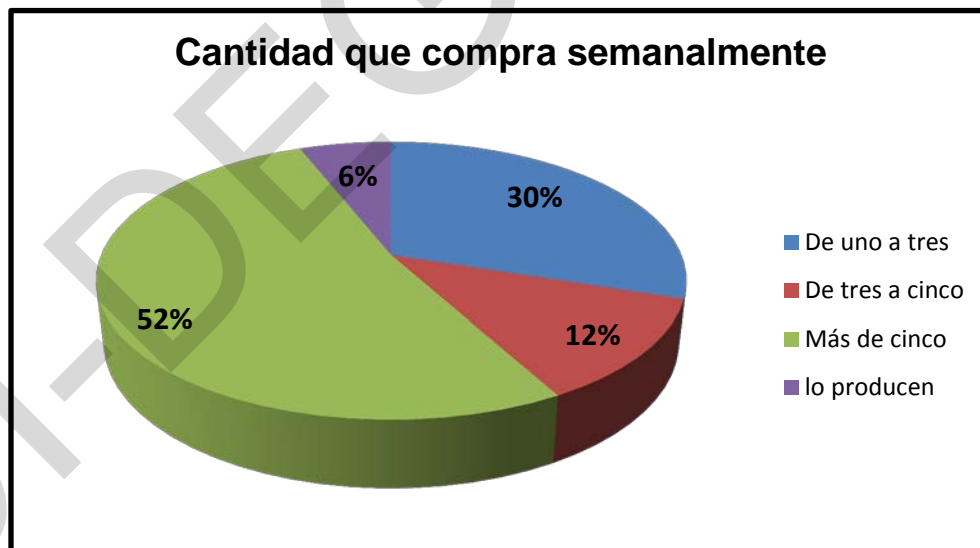
**Figura N° 29 ¿Con que frecuencia consume plátano?**



Fuente: Desarrollado por el autor

El 74% de los entrevistados en Danlí consume plátano frecuentemente.

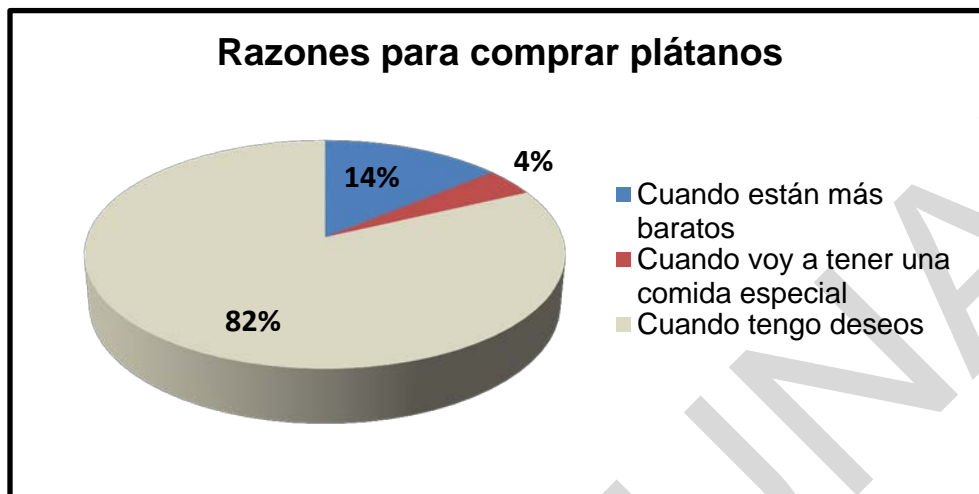
**Figura N° 30: ¿Cuál es la cantidad de plátanos que compra?**



Fuente: Desarrollado por el autor

Más del 70% compra bastante cantidad de plátanos.

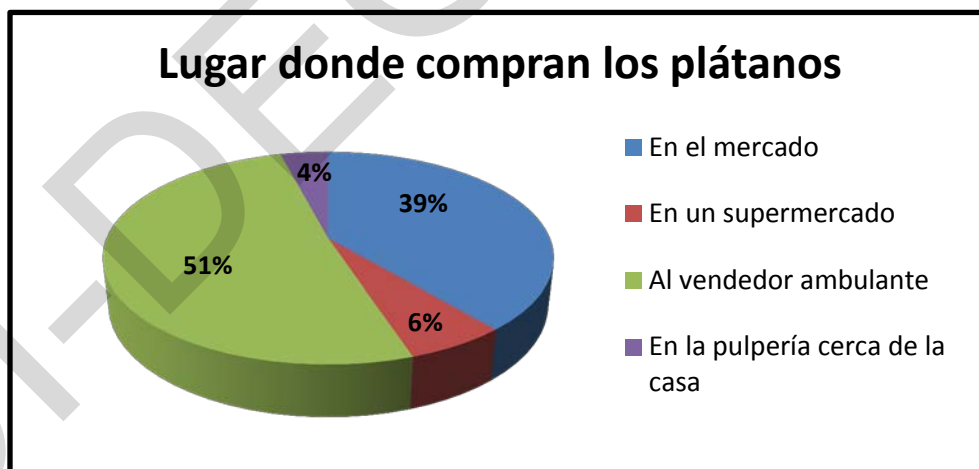
Figura N° 31: ¿Cuándo consume más?



Fuente: Desarrollado por el autor

La mayoría de la población consume plátanos porque le gustan, sin importarle el precio de venta de los mismos.

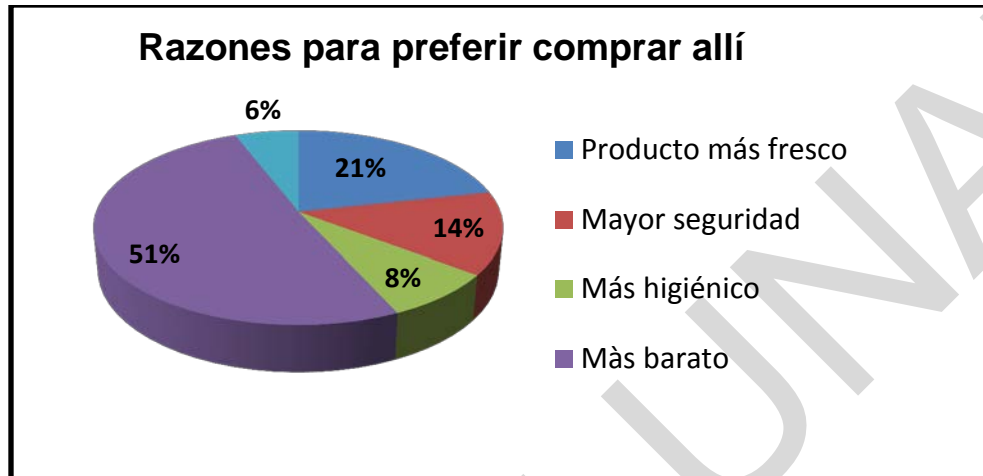
Figura N° 32: ¿Donde prefiere adquirir los plátanos?



Fuente: Desarrollado por el autor

En Danlí, los vendedores ambulantes son preferidos por los consumidores. A diferencia de Jacaleapa, las pulperías no ocupan un lugar alto a nivel de preferencias.

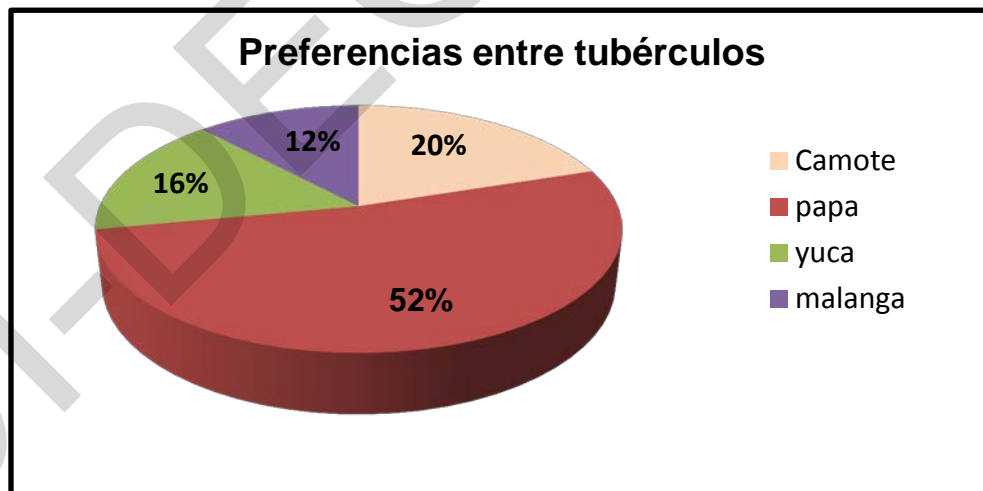
**Figura N° 33: ¿Cuáles son las razones por la que prefieren comprar allí?**



Fuente: Desarrollado por el autor

En Danlí, los precios influyen en la preferencia de los compradores.

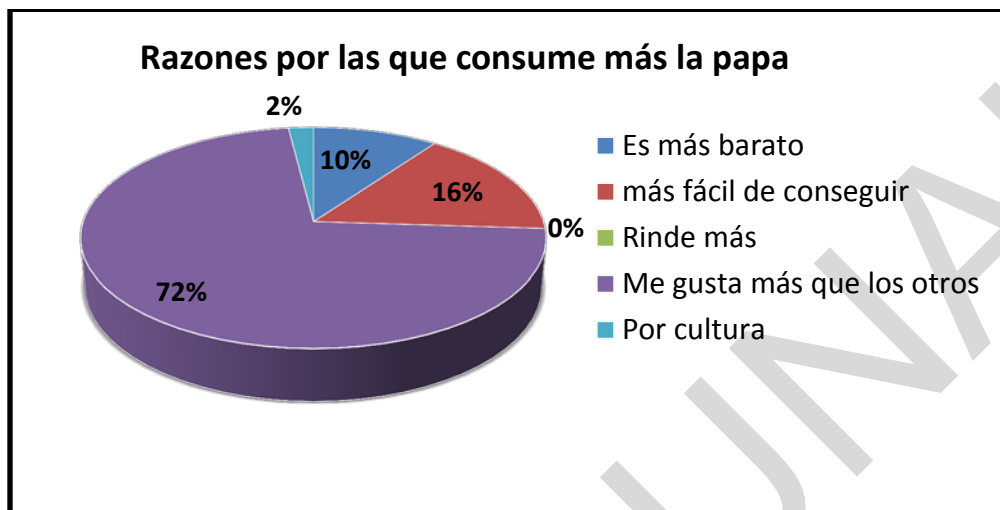
**Figura N° 34 ¿Cuál de estos productos prefiere?**



Fuente: Desarrollado por el autor

La papa y el camote ocupan los primeros lugares. Los productores deberían considerar cosechar papas también.

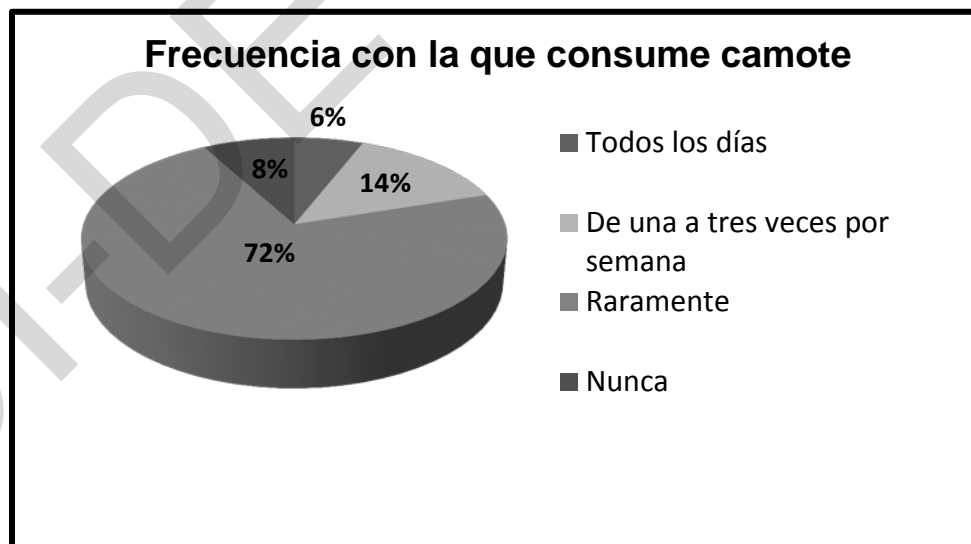
**Figura N° 35 ¿Por qué lo prefiere?**



Fuente: Desarrollado por el autor

El 72% de los consumidores prefiere la papa en lugar de camote yuca o malanga. No les importa el precio. Sino que satisface sus deseos.

**Figura N° 36 ¿Con qué frecuencia consume camote?**



Fuente: Desarrollado por el autor

La mayoría de la población de Danlí, no consume el camote muy seguido.

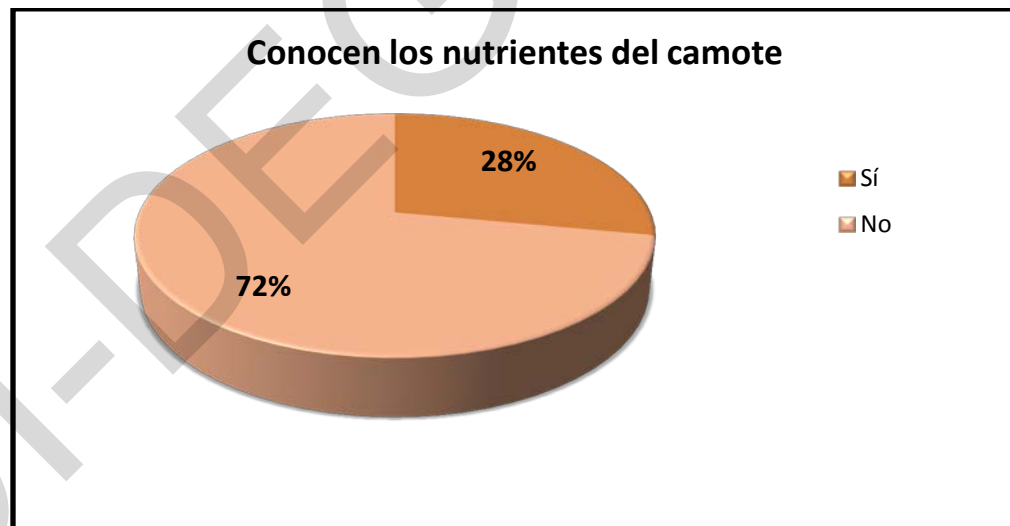
**Figura N° 37 En caso de no comerlo muy seguido ¿Porqué?**



Fuente: Desarrollado por el autor

La razón por la que la mayoría no consume el camote es porque no es fácil de encontrar. Hay una demanda insatisfecha.

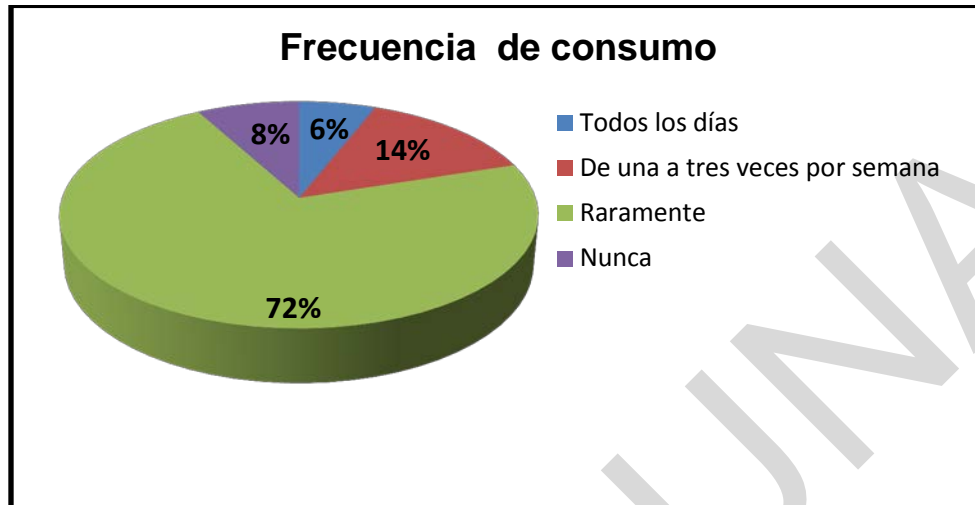
**Figura N° 38 ¿Conocen los nutrientes del camote?**



Fuente: Desarrollado por el autor

Aunque los nutrientes del camote son muchos, el número de encuestados que ignoran estos nutrientes es alto en Danlí.

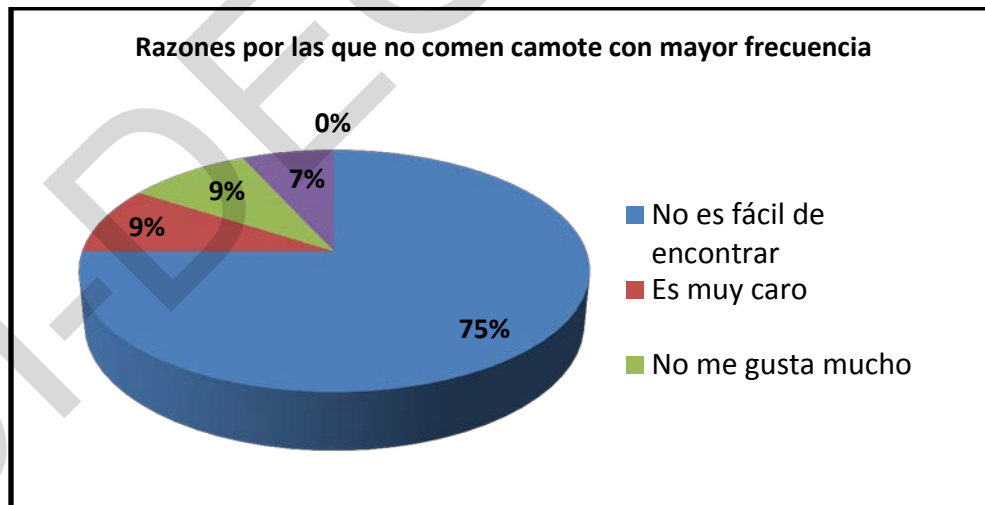
**Figura N° 39 ¿Con que frecuencia consume camote?**



Fuente: Desarrollado por el autor

La mayoría de los encuestados no consume camote con frecuencia. Porque no es fácil de encontrar.

**Figura N° 40 ¿En caso de no comerlo muy seguido por qué?**



Fuente: Desarrollado por el autor

La gráfica anterior evidencia que la razón por la cual la mayoría de los encuestados no consumen camote es la dificultad para encontrar el cultivo.

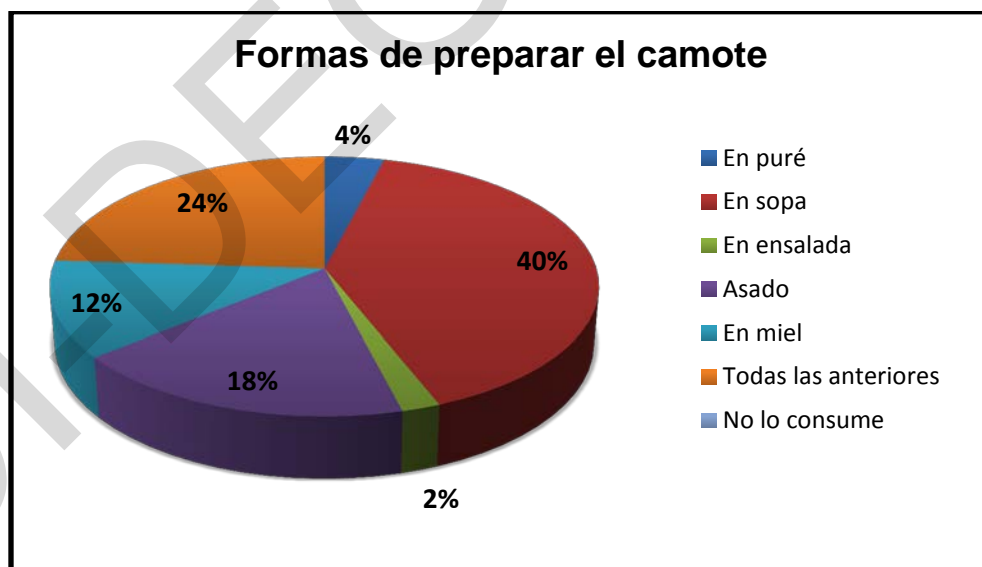
Figura N° 41 ¿En qué época del año prefiere comer camote?



Fuente: Desarrollado por el autor

La mayoría no tiene fecha especial para consumir camote.

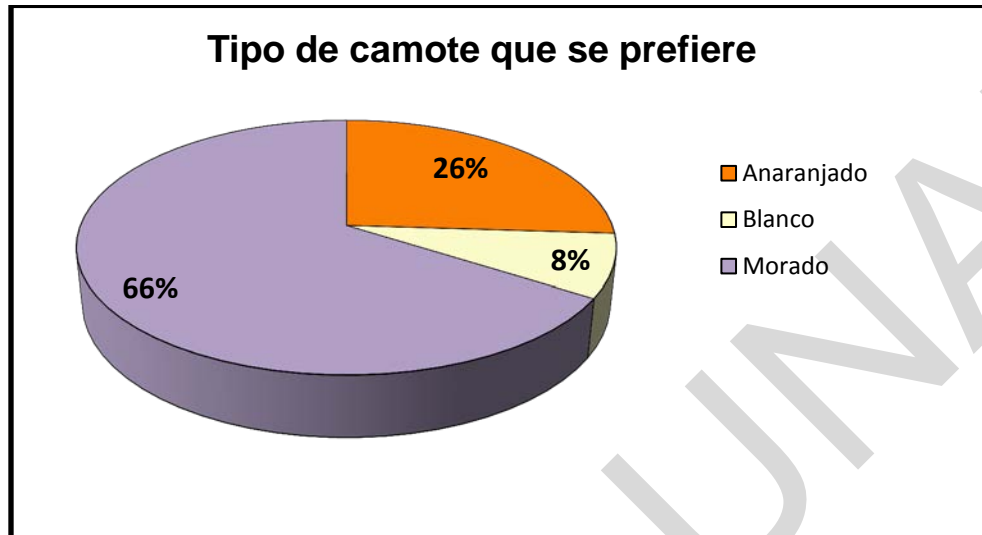
Figura N° 42: ¿Cómo prepara el camote?



Fuente: Desarrollado por el autor

Aunque hay variedad en los gustos, la mayoría de los encuestados en Danlí, prepara el camote en sopa.

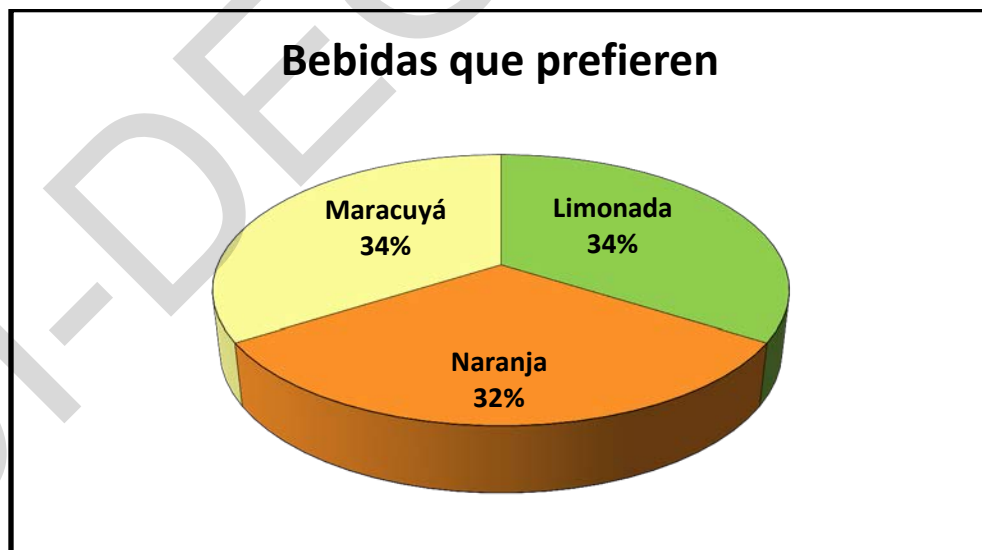
Figura N° 43: ¿Tipo de camote que prefiere?



Fuente: Desarrollado por el autor

En Danlí, el camote morado tiene más demanda que el anaranjado.

Figura N° 44: ¿Qué tipo de bebida prefiere?

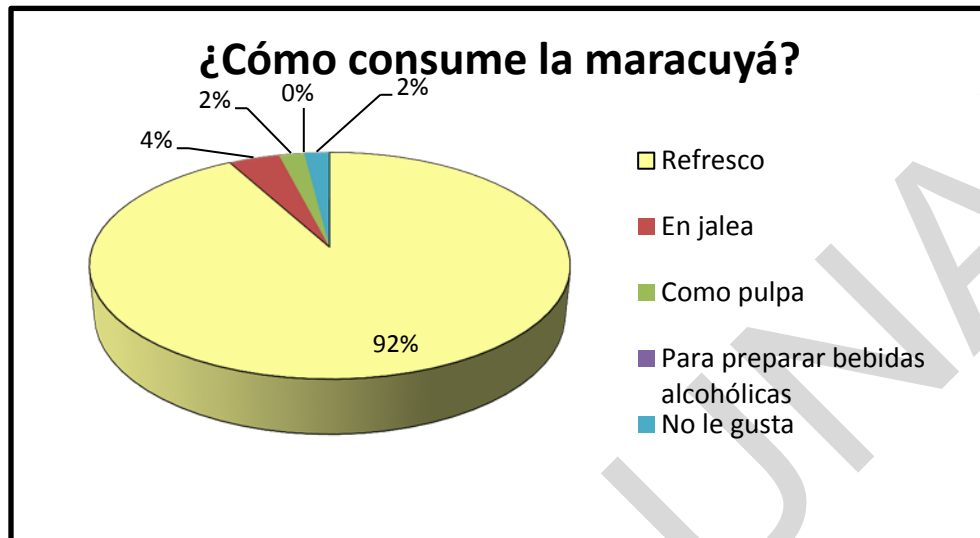


Fuente: Desarrollado por el autor

En Danlí no se percibe una marcada preferencia por el maracuyá.



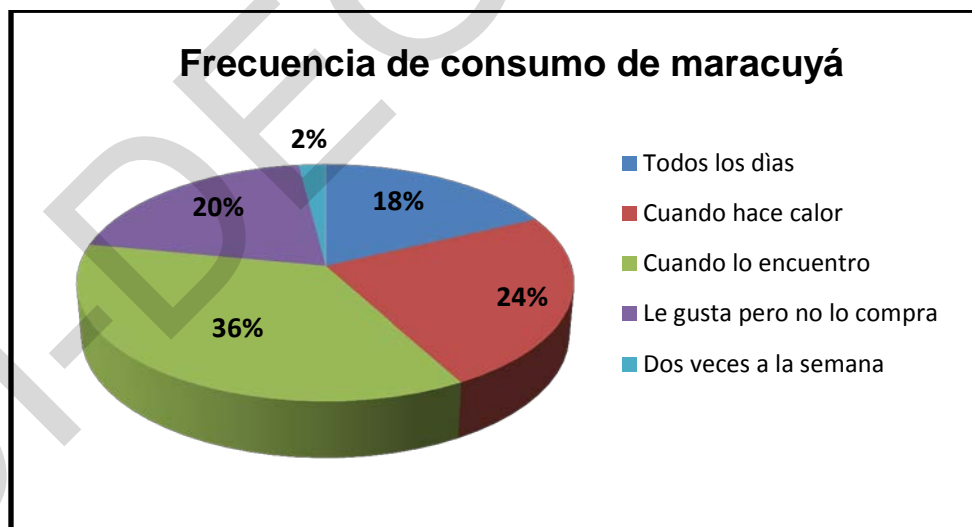
Figura N° 45: ¿Cómo le gusta consumir el maracuyá?



Fuente: Desarrollado por el autor

Coincidente con Jacaleapa, se prefiere preparar el maracuyá como refresco.

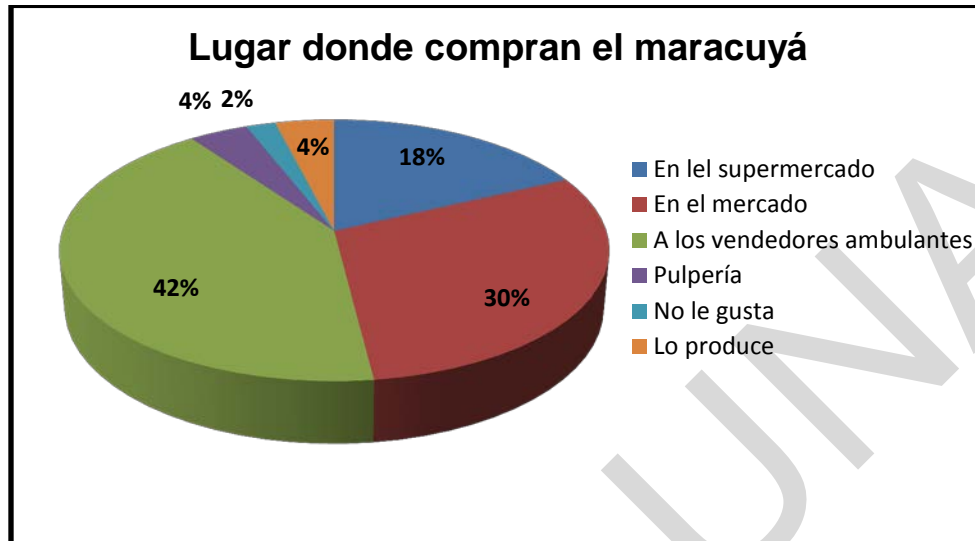
Figura N° 46: ¿Frecuencia con la que compra el maracuyá?



Fuente: Desarrollado por el autor

La mayoría respondió que cuando lo encontraban, lo compraban; por tanto, hay una demanda insatisfecha.

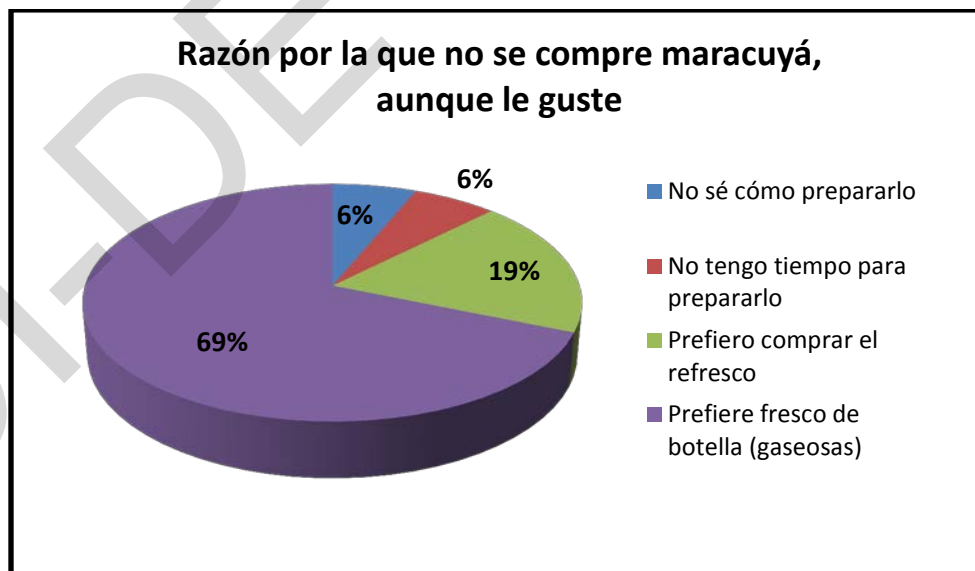
Figura N° 47: ¿Dónde compra el maracuyá?



Fuente: Desarrollado por el autor

Los vendedores ambulantes son los preferidos para comprar son los vendedores ambulantes.

Figura N° 48: ¿Cuál es la razón porque no compra maracuyá a pesar de que le guste?

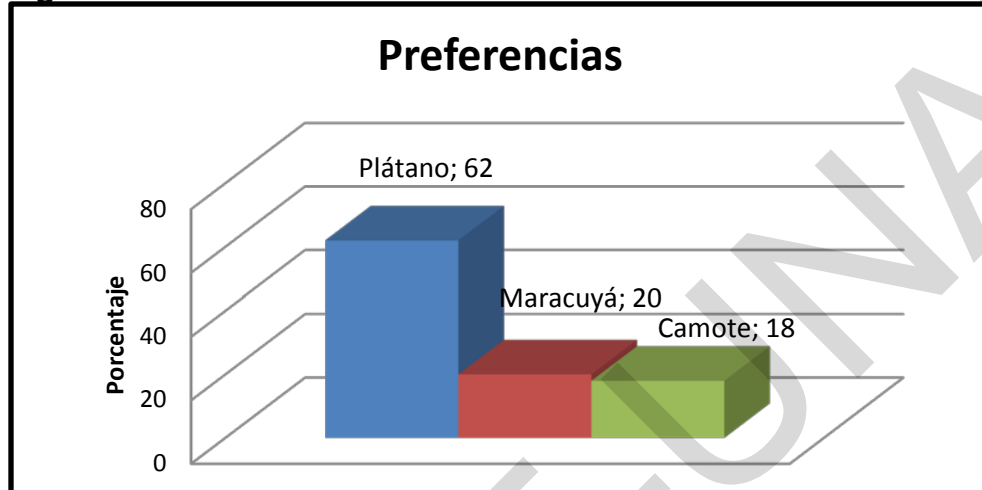


Fuente: Desarrollado por el autor

La mayoría prefiere consumir refrescos ya preparados.

Al sumar las preferencias de ambas localidades, el orden de estas arroja la siguiente gráfica.

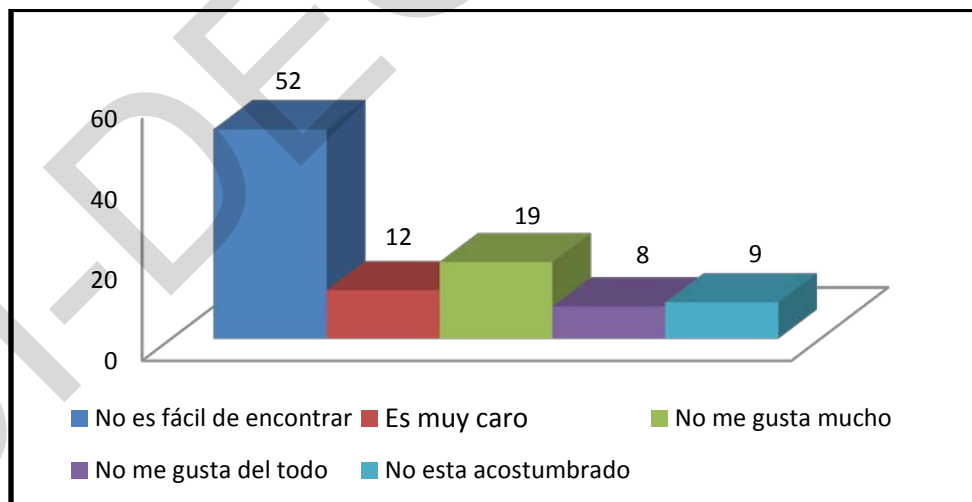
**Figura N° 49: Preferencias del consumidor**



Fuente: Desarrollado por el autor

De los productos cultivados por la caja rural, el plátano ocupa el primer lugar en la preferencia del público estudiado.

**Figura N° 50: Razones por las que no se consume camote**

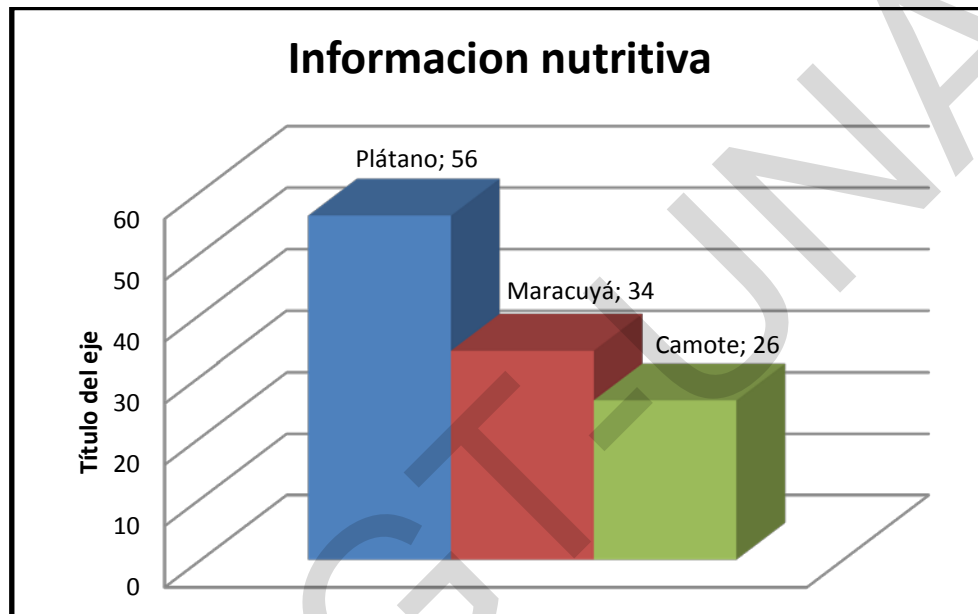


Fuente: Desarrollado por el autor

Se evidencia que hay una demanda de camote insatisfecha porque no se consume más seguido debido a que no es fácil de encontrarlo. A pesar de que el Paraíso es uno de los departamentos exportadores de camote.

En lo que se refiere al producto del cual tienen más información nutritiva, los resultados arrojaron los siguientes.

**Figura N° 51: Producto del cual tienen más información nutritiva los consumidores**



Fuente: Desarrollado por el autor

El orden de preferencias coincide con el grado de información del producto. No obstante, sería inapropiado tomar este hallazgo como una relación directa entre las variables: “conocimiento de las propiedades de un producto” y “preferencias alimenticias”. De hacerlo, se estaría cometiendo un error.

Aunque no se pretendía analizar el nivel de enseñanza adquirido por los pobladores, se juzga necesario hacer un llamado de atención a la Secretaría de Educación. La falta de conocimientos evidencia que la clase de agropecuaria está fallando mucho.

Es necesario tener presente que en la zona es más fácil encontrar plátanos que los otros productos. La siguiente tabla ilustra numéricamente, la relación de la demanda entre los productos estudiados.

<b>Tabla N° 9 Demanda comercial de plátano, maracuyá y camote en Jacaleapa y Danlí</b>							
<b>Producto</b>	<b>Comunidad</b>	<b>Población meta</b>	<b>Población consumidora (%)</b>	<b>Unidades semanales</b>	<b>Población relativa</b>	<b>Unidades por semana</b>	<b>Unidades por mes</b>
Plátano	Jacaleapa	4,277	38	6	1626	9751.56	43882.02
	Danlí	44,799	64	5	28671	143,356.80	645105.60
Maracuyá	Jacaleapa	4,277	56	4	2395	9,580.48	43112.16
	Danlí	44,799	34	2	15232	30463.32	137084.94
Camote*	Jacaleapa	4,277	84	1.5	3593	5389.02	24250.59
	Danlí	44,799	92	1	41215	41215.08	185467.86
*libras							

Fuente: Tabla elaborada por el autor a partir de datos proporcionados por INE.

## **7. OFERTA**

### **7.1. Análisis de la oferta**

Según la información proporcionada facilitada por los propietarios de las pulperías y por el vendedor ambulante que les provee, semanalmente, llega a Jacaleapa, un promedio de 1000 plátanos. Esto es debido a que muchos pobladores tienen plátanos sembrados en sus terrenos.

Con respecto al camote, cada pulpería le compra un quintal a la semana (100 libras) al vendedor ambulante. En relación al maracuyá éste prefiere venderlo en las casas porque estos no devuelven la fruta que se magulla; y los pulperos, sí y solamente lleva semanalmente un promedio de 500 frutos porque el maracuyá es delicado y puede arruinarse por efecto del sol.

El vendedor ambulante explicó que el producto lo trae de Tegucigalpa, donde lo compra en el zonal Belén. No trae mucho porque las pulperías no tienen mucha capacidad para pagar grandes cantidades.

Uno de los productores entrevistados comentó que ellos prefieren vender el plátano verde a los compradores que llegan al sector en camiones y este lo lleva a Tegucigalpa. No les gusta vender al menudeo porque muchos vecinos piden fiado y cuesta que paguen. Lo mismo ocurre con los supermercados. Ellos no dan crédito. El camote lo venden a una compañía exportadora que opera en Jamastrán, El Paraíso.

### **7.2. Demanda potencial insatisfecha**

Si se retorna a la tabla generada en el apartado anterior, se infiere que la demanda insatisfecha entre los consumidores de Jacaleapa es superior a ocho mil plátanos semanales (ver tabla N° 9, en la página 110).

En términos numéricos, la demanda insatisfecha al momento de aplicar la encuesta era como sigue:

$$DI = D - O$$

Donde

DI = Demanda insatisfecha en la comunidad de Jacaleapa

O = Oferta

D = Demanda

$$DI_{\text{plátano}} = 9751.5 - 1000 = 8,751.5 \text{ plátanos.}$$

$$DI_{\text{camote}} = 5389.02 - (100 \cdot 38) = 1589.02 \text{ libras}$$

$$DI_{\text{maracuyá}} = 9580 - 500 = 9,080 \text{ frutos}$$

En lo que se refiere a Danlí, la Caja Rural tiene proyectado la venta de camote a una compañía exportadora que opera en el Valle de Jamastrán, Por tanto, no están muy interesados en vender producto a granel a particulares.

Los números indican que hay una demanda insatisfecha. Lo que se traduce en potencial comercial en el municipio de Jacaleapa.

Lo anterior explica porqué prefieren viajar a Danlí a comprar esos productos. Cabe hacer notar que se dio un impase semántico entre algunos encuestados y las preguntas del instrumento. Cuando ellos hablan de ir a un lugar a comprar por “seguridad” se refieren a la certeza de adquirir el producto; no a la seguridad física del comprador.

Sí hay demanda insatisfecha de plátano y de camote en Jacaleapa. No se puede aseverar lo mismo del maracuyá porque aunque tiene bastante aceptación; no es un producto que acostumbran comprar. Lo tienen en el patio de su casa.

### 7.3. Proyección de la demanda potencial insatisfecha

Los cálculos de demanda insatisfecha conducen a pensar que el mayor mercado es el plátano. No obstante, se debe tener presente que al igual que el maracuyá muchos tienen matas de plátanos en su casa; por tanto la preferencia alimenticia no necesariamente indica potenciales compradores a nivel local. De escoger un producto alternativo, lo ideal sería la papa; ya que:

1. Comparte muchos requerimientos con el camote.
2. Es la competencia real del camote porque los habitantes lo prefieren.
3. Tienen la posibilidad de adquirir el terreno para sembrarlo.
4. Es más duradero que el plátano.

Para la venta fuera de la localidad, el fruto que más ganancias podría reportar es el maracuyá porque de los tres productos es el único que es competencia en las preferencias de los encuestados. No puede decirse que hay una demanda insatisfecha porque la consumen a menudo, tanto en Danlí como en Jacaleapa y quien no compra la fruta es porque prefiere comprar el producto terminado.

Lo anterior indica que el hábito de comprar el jugo no se va a romper porque suba la oferta. Sí podrían considerar su venta fuera del municipio. Ya que es el cultivo más rentable. Necesita menos inversión y cuidado que los otros; según las proyecciones reportadas por EDA.

En el boletín “Conoce tu producto” (EDA, 2009, pág. 2) se afirma:

- La Agroindustria dedicada a la producción de concentrados y jugos demandan unos 30,000 frutos por semana.
- Los supermercados a nivel nacional como Hortifruti, La Colonia, etc. compran alrededor de 30,000 frutos semanales.



- En los mercados como Zonal Belén en Comayagûela, Dandy en San Pedro Sula, la Ferias del Agricultor en Tegucigalpa, etc. se estima que el volumen anda por los 40,000 frutos por semana.
- En estos tres mercados da una demanda semanal de 100,000 frutos, a un precio de L 5.00 por libra o de L 0.83 por unidad.
- En el caso de la Alianza Copaneca Comercializadora de Productos Agrícola de Honduras (ACCOPAH), el 90% de la producción que ellos tienen, lo exportan para El Salvador y solo el 10% lo destinan para el mercado local.
- Compradores de maracuyá en el mercado local, lo constituyen los mercados, refresquerías y supermercados como fruta fresca y dos empresas para elaborar concentrado para ser vendido en las tiendas de conveniencia.
- La demanda interna de maracuyá no está cubierta debido a que la mayor parte de la producción se vende en El Salvador y por otro lado no se produce durante todo el año, haciendo que empresas dedicadas al procesamiento, mercados y refresquerías tengan que importar de Costa Rica, aproximadamente 400 tn al año.

Si la Caja Rural ejecutase el proyecto que se tiene contemplado y sembrase camote, plátano y maracuyá, habría mayor oferta a nivel local. Por tanto la demanda se satisfaría, en parte. Los resultados arrojados por el estudio técnico (siguiente capítulo) muestran que por lo menos en los próximos tres años, la demanda de Danlí y Jacaleapa no puede ser satisfecha.

Los fondos de la Caja Rural le permiten seguir tres posibles rutas. La primera aprovechar terreno disponible y sembrar los tres productos a la vez. La segunda opción se orienta a sembrar primero solo camote y maracuyá –

productos que tienen mayor demanda localmente –. Plátano se sembraría una vez que la caja rural tuviese suficientes utilidades para adquirir tierras con dominio pleno o escritura pública. La tercera opción es concentrarse en sembrar camote. Esto es porque según agricultores independientes entrevistados, la primera cosecha de plátano no rinde utilidades. Estas vienen a partir del segundo año y aumentan consecutivamente, siempre y cuando, tanto las plantaciones como el producto reciban los cuidados apropiados.

En la siguiente página se encuentran las tablas que muestran las proyecciones de la satisfacción potencial de la demanda, en caso de que la Caja Rural siga cualquiera de las tres opciones.

**Tabla 11. Satisfacción de la demanda en caso de que la Caja Rural siga cualquiera de las tres opciones y comercialice sus productos primero en Jacaleapa.**

Opción 1		Oferta anual			Demanda anual			Satisfacción de la demanda anual (Oferta - Demanda)					
Producto	frutos o lb/Ha	Hectáreas	frutos/lb	Total	Jacaleapa	Danlí	(Jacaleapa y Danlí)	Jacaleapa	Conclusión	Danlí	Conclusión	Global	Conclusión
Plátano (libras)	60,000	2	4	480,000	526,584	7741,260	8267,844	-46,584	DI	-7741,260	DI	-7787,844	DI
Maracuyá (frutos)	200,000	5	NA	1000,000	517,344	1645,032	2162,376	482,656	Excedente	-1162,376	DI	-1162,376	DI
Camote (libras)	60,000	11	NA	659,400	291,000	2225,616	2516,616	368,400	Excedente	-1857,216	DI	-1857,216	DI
Producto	2do año				Jacaleapa	Danlí	(Jacaleapa y Danlí)	Jacaleapa	Conclusión	Danlí	Conclusión	Global	Conclusión
Plátano (libras)	60,000	2	4	480,000	526,584	7741,260	8267,844	-46,584	DI	-7741,260	DI	-7787,844	DI
Maracuyá (frutos)	200,000	10	NA	2000,000	517,344	1645,032	2162,376	1482,656	Excedente	-162,376	DI	-162,376	DI
Camote (libras)	60,000	11	NA	659,400	291,000	2225,616	2516,616	368,400	Excedente	-1857,216	DI	-1857,216	DI
Producto	3er año				Jacaleapa	Danlí	(Jacaleapa y Danlí)	Jacaleapa	Conclusión	Danlí	Conclusión	Global	Conclusión
Plátano (libras)	60,000	2	4	480,000	526,584	7741,260	8267,844	-46,584	DI	-7741,260	DI	-7787,844	DI
Maracuyá (frutos)	200,000	10	NA	2000,000	517,344	1645,032	2162,376	1482,656	Excedente	-162,376	DI	-162,376	DI
Camote (libras)	60,000	11	NA	659,400	291,000	2225,616	2516,616	368,400	Excedente	-1857,216	DI	-1857,216	DI
Opción 2		Oferta anual			Demanda anual			Satisfacción de la demanda anual (Oferta - Demanda)					
Producto	frutos o lb/Ha	Hectáreas	frutos / lb	Total	Jacaleapa	Danlí	(Jacaleapa y Danlí)	Jacaleapa	Conclusión	Danlí	Conclusión	Global	Conclusión
Plátano (libras)	60,000	0	0	0	526,584	7741,260	8267,844	-526,584	DI	-7741,260	DI	-8267,844	DI
Maracuyá (frutos)	200,000	10	NA	2000,000	517,344	1645,032	2162,376	1482,656	Excedente	-162,376	DI	-162,376	DI
Camote (libras)	60,000	9	NA	539,400	291,000	2225,616	2516,616	248,400	Excedente	-1977,216	DI	-1977,216	DI
Producto	2do año				Jacaleapa	Danlí	(Jacaleapa y Danlí)	Jacaleapa	Conclusión	Danlí	Conclusión	Global	Conclusión
Plátano (libras)	60,000	0	0	0	526,584	7741,260	8267,844	-526,584	DI	-7741,260	DI	-8267,844	DI
Maracuyá (frutos)	200,000	10	NA	2000,000	517,344	1645,032	2162,376	1482,656	Excedente	-162,376	DI	-162,376	DI
Camote (libras)	60,000	8.99	NA	539,400	291,000	2225,616	2516,616	248,400	Excedente	-1977,216	DI	-1977,216	DI
Producto	3er año				Jacaleapa	Danlí	(Jacaleapa y Danlí)	Jacaleapa	Conclusión	Danlí	Conclusión	Global	Conclusión
Plátano (libras)	60,000	1	4	240,000	526,584	7741,260	8267,844	-286,584	DI	-7741,260	DI	-8027,844	DI
Maracuyá (frutos)	200,000	10	NA	2000,000	517,344	1645,032	2162,376	1482,656	Excedente	-162,376	DI	-162,376	DI
Camote (libras)	60,000	8.99	NA	539,400	291,000	2225,616	2516,616	248,400	Excedente	-1977,216	DI	-1977,216	DI
Opción 3		Oferta anual			Demanda anual			Satisfacción de la demanda anual (Oferta - Demanda)					
Producto	frutos o lb/Ha	Hectáreas	frutos / lb	Total	Jacaleapa	Danlí	(Jacaleapa y Danlí)	Jacaleapa	Conclusión	Danlí	Conclusión	Global	Conclusión
Plátano (libras)	60,000	0	4	0	526,584	7741,260	8267,844	-526,584	DI	-7741,260	DI	-8267,844	DI
Maracuyá (frutos)	200,000	0	0	0	517,344	1645,032	2162,376	-517,344	DI	-2162,376	DI	-2162,376	DI
Camote (libras)	60,000	19	NA	1140,000	291,000	2225,616	2516,616	849,000	Excedente	-1376,616	DI	-1376,616	DI
Producto	2do año				Jacaleapa	Danlí	(Jacaleapa y Danlí)	Jacaleapa	Conclusión	Danlí	Conclusión	Global	Conclusión
Plátano (libras)	60,000	0	4	0	526,584	7741,260	8267,844	-526,584	DI	-7741,260	DI	-8267,844	DI
Maracuyá (frutos)	200,000	0	0	0	517,344	1645,032	2162,376	-517,344	DI	-2162,376	DI	-2162,376	DI
Camote (libras)	60,000	25.99	NA	1559,400	291,000	2225,616	2516,616	1268,400	Excedente	-957,216	DI	-957,216	DI
Producto	3er año				Jacaleapa	Danlí	(Jacaleapa y Danlí)	Jacaleapa	Conclusión	Danlí	Conclusión	Global	Conclusión
Plátano (libras)	60,000	0	4	0	526,584	7741,260	8267,844	-526,584	DI	-7741,260	DI	-8267,844	DI
Maracuyá (frutos)	200,000	0	0	0	517,344	1645,032	2162,376	-517,344	DI	-2162,376	DI	-2162,376	DI
Camote (libras)	60,000	25.99	NA	1559,400	291,000	2225,616	2516,616	1268,400	Excedente	-957,216	DI	-957,216	DI

Fuente: Desarrollado por el autor

**Tabla 12. Satisfacción de la Demanda en caso de que la Caja Rural siga cualquiera de las tres opciones y comercialice sus productos primero en Danlí.**

Opción 1	Oferta anual				Demanda anual			Satisfacción de la demanda anual (Oferta - Demanda)						
	Producto	frutos o lb/Ha	Hectáreas	frutos/lb	Total	Jacaleapa	Danli	(Jacaleapa y Danli)	Danli	Conclusión	Jacaleapa	Conclusión	Global	Conclusión
	Plátano (libras)	60,000	2	4	480,000	526,584	7741,260	8267,844	-7261,260	DI	-7741,260	DI	-7787,844	DI
	Maracuyá (frutos)	200,000	5	NA	1000,000	517,344	1645,032	2162,376	-645,032	DI	-1645,032	DI	-1162,376	DI
	Camote (libras)	60,000	11	NA	659,400	291,000	2225,616	2516,616	-1566,216	DI	-2225,616	DI	-1857,216	DI
Producto	2do año				Jacaleapa	Danli	(Jacaleapa y Danli)	Danli	Conclusión	Jacaleapa	Conclusión	Global	Conclusión	
	Plátano (libras)	60,000	2	4	480,000	526,584	7741,260	8267,844	-7261,260	DI	-526,584	DI	-7787,844	DI
	Maracuyá (frutos)	200,000	10	NA	2000,000	517,344	1645,032	2162,376	354,968	Excedente	-162,376	DI	-162,376	DI
	Camote (libras)	60,000	11	NA	659,400	291,000	2225,616	2516,616	-1566,216	DI	-291,000	DI	-1857,216	DI
Producto	3er año				Jacaleapa	Danli	(Jacaleapa y Danli)	Danli	Conclusión	Jacaleapa	Conclusión	Global	Conclusión	
	Plátano (libras)	60,000	2	4	480,000	526,584	7741,260	8267,844	-7261,260	DI	-526,584	DI	-7787,844	DI
	Maracuyá (frutos)	200,000	10	NA	2000,000	517,344	1645,032	2162,376	354,968	Excedente	-162,376	DI	-162,376	DI
	Camote (libras)	60,000	11	NA	659,400	291,000	2225,616	2516,616	-1566,216	DI	-291,000	DI	-1857,216	DI
Opción 2	Oferta anual				Demanda anual			Satisfacción de la demanda anual (Oferta - Demanda)						
Producto	frutos o lb/Ha	Hectáreas	frutos / lb	Total	Jacaleapa	Danli	(Jacaleapa y Danli)	Danli	Conclusión	Jacaleapa	Conclusión	Global	Conclusión	
	Plátano (libras)	60,000	0	0	0	526,584	7741,260	8267,844	-7741,260	DI	-526,584	DI	-8267,844	DI
	Maracuyá (frutos)	200,000	10	NA	2000,000	517,344	1645,032	2162,376	354,968	Excedente	-162,376	DI	-162,376	DI
	Camote (libras)	60,000	9	NA	539,400	291,000	2225,616	2516,616	-1686,216	DI	-291,000	DI	-1977,216	DI
Producto	2do año				Jacaleapa	Danli	(Jacaleapa y Danli)	Danli	Conclusión	Jacaleapa	Conclusión	Global	Conclusión	
	Plátano (libras)	60,000	0	0	0	526,584	7741,260	8267,844	-7741,260	DI	-526,584	DI	-8267,844	DI
	Maracuyá (frutos)	200,000	10	NA	2000,000	517,344	1645,032	2162,376	354,968	Excedente	-517,344	DI	-162,376	DI
	Camote (libras)	60,000	8.99	NA	539,400	291,000	2225,616	2516,616	-1686,216	DI	-291,000	DI	-1977,216	DI
Producto	3er año				Jacaleapa	Danli	(Jacaleapa y Danli)	Danli	Conclusión	Jacaleapa	Conclusión	Global	Conclusión	
	Plátano (libras)	60,000	1	4	240,000	526,584	7741,260	8267,844	-7501,260	DI	-526,584	DI	-8027,844	DI
	Maracuyá (frutos)	200,000	10	NA	2000,000	517,344	1645,032	2162,376	354,968	Excedente	-517,344	DI	-162,376	DI
	Camote (libras)	60,000	8.99	NA	539,400	291,000	2225,616	2516,616	-1686,216	DI	-291,000	DI	-1977,216	DI
Opción 3	Oferta anual				Demanda anual			Satisfacción de la demanda anual (Oferta - Demanda)						
Producto	frutos o lb/Ha	Hectáreas	frutos / lb	Total	Jacaleapa	Danli	(Jacaleapa y Danli)	Danli	Conclusión	Jacaleapa	Conclusión	Global	Conclusión	
	Plátano (libras)	60,000	0	4	0	526,584	7741,260	8267,844	-7741,260	DI	-526,584	DI	-8267,844	DI
	Maracuyá (frutos)	200,000	0	0	0	517,344	1645,032	2162,376	-1645,032	DI	-517,344	DI	-2162,376	DI
	Camote (libras)	60,000	19	NA	1140,000	291,000	2225,616	2516,616	-1085,616	DI	-291,000	DI	-1376,616	DI
Producto	2do año				Jacaleapa	Danli	(Jacaleapa y Danli)	Danli	Conclusión	Jacaleapa	Conclusión	Global	Conclusión	
	Plátano (libras)	60,000	0	4	0	526,584	7741,260	8267,844	-7741,260	DI	-526,584	DI	-8267,844	DI
	Maracuyá (frutos)	200,000	0	0	0	517,344	1645,032	2162,376	-1645,032	DI	-517,344	DI	-2162,376	DI
	Camote (libras)	60,000	25.99	NA	1559,400	291,000	2225,616	2516,616	-666,216	DI	-291,000	DI	-957,216	DI
Producto	3er año				Jacaleapa	Danli	(Jacaleapa y Danli)	Danli	Conclusión	Jacaleapa	Conclusión	Global	Conclusión	
	Plátano (libras)	60,000	0	4	0	526,584	7741,260	8267,844	-7741,260	DI	-526,584	DI	-8267,844	DI
	Maracuyá (frutos)	200,000	0	0	0	517,344	1645,032	2162,376	-1645,032	DI	-517,344	DI	-2162,376	DI
	Camote (libras)	60,000	25.99	NA	1559,400	291,000	2225,616	2516,616	-666,216	DI	-291,000	DI	-957,216	DI

Fuente: Desarrollado por el autor

Las tablas anteriores demuestran que sin importar la opción que tomen, siempre tendrán compradores. Por tanto el producto será vendido sin necesidad de bajar precios.

#### **7.4. Análisis de los precios**

##### **Maracuyá**

Según Ricardo Lardizábal (EDA, 2008 pág. 1), los costos para sembrar 1,600 plantas de maracuyá por hectárea en el sistema de ramada tipo espaldera o patastera son de L 55,200 (\$2,900) y del tipo pepinera son de L 40,000 (\$2,100). Los rendimientos por hectáreas esperados con producción tecnificada en el tipo patastera son de 300,000 a 390,000 unidades, lo que da entre 22 a 30 tm y con el tipo pepinera de 200,000 a 260,000 unidades que equivalen entre 15 a 20 tm. Cabe mencionar que en Honduras el sistema que más se usa es el de tipo pepinera con tecnología básica, rendimientos que van de 6 a 16 tm por hectárea.

El precio en Honduras oscila entre L 4.00 a L 7.00 por libra (\$0.21 a \$0.37 por libra). En promedio con 6 unidades se hace una libra. Con el precio de L 5.00/lb (L 11.00/Kg.) y rendimientos de 220,000 unidades / hectárea, (16.5 tm / hectárea), se tiene un costo de L 55,200/ hectárea e ingresos de L 181,500/ hectárea. El margen de utilidad es de L 126,300/ hectárea (equivalente a \$6,640/ hectárea). (EDA, 2007)

La rentabilidad es alta y el mercado no ha sido cubierto, aún. El inconveniente de negociar con La Colonia u otro supermercado es que estos no pagan en efectivo ni al instante. Funcionan con créditos y plazos de hasta tres meses. Si se decidiesen a contratar un vendedor ambulante, el precio de la unidad podría ser de un lempira (L 1.00) por unidad.

Lo más recomendable es que lo vendan al por mayor y consideren acuerdos de pagos con los grandes supermercados, considerando que tanto La Colonia como La Despensa tiene sucursales en Danlí.

## Camote

A continuación se presenta un análisis de la producción del camote (EDA, 2008).

**Tabla N° 13 Presupuesto para la siembra del camote.**

Presupuesto para Producción de Camote "Bushbuck"							
Área a Sembrar y Producción Esperada			Precio y Clasificación de la Producción			Venta Total	
Área:	1.43	Manzana	Grado 1	Porcentaje	Precio	L.	139,500
		1 Hectárea		93%	L.	2.50	139,500
Rendimiento/Ha:	60,000	Libras	Grado 2			L.	-
Producción esperada	60,000	Libras	Grado 3			L.	-
			Descarte	7%	L.	-	-
HECTAREA VARIABLE							
	Semana	Unidad	Unidades/ Ha.	Precio / Unidad	Costo por Hectárea	Costo Total	% del Costo
<b>Preparación de Suelo</b>					<b>3,430</b>	<b>3,430</b>	<b>3%</b>
Arado	-4	Hr	1.00	980	980	980	1%
Romplow	-4	Hr	1.00	770	770	770	1%
Rastra	-4	Hr	0.00	275	-	-	0%
Acamado	-4	Hr	1.50	1,120	1,680	1,680	2%
<b>Siembra</b>					<b>17,322</b>	<b>17,322</b>	<b>17%</b>
Semilla *	0,	0	44,444	0.27	12,000	12,000	12%
18-46-0	0,	QQ	1.33	460	612	612	1%
Lorsban	0,	Lt	2.50	220	550	550	1%
TrichoZam	0,	Dosis	1.00	420	420	420	0%
MO Haciendo Hoyos	0,	Persona/Día	4.00	85	340	340	0%
MO Sacando Plantas	0,	Persona/Día	20.00	85	1,700	1,700	2%
MO Jalando Plantas	0,	Persona/Día	2.00	85	170	170	0%
MO Solución Arrancadora	0,	Persona/Día	12.00	85	1,020	1,020	1%
MO Transplantadores	0,	Persona/Día	6.00	85	510	510	1%
<b>Control de Malezas</b>					<b>5,558</b>	<b>5,558</b>	<b>5%</b>
Fusilade	5	Lt	2.00	562	1,124	1,124	1%
Preglone	2 y 4	Lt	2.00	75	150	150	0%
Ranger	-1	Lt	1.00	150	150	150	0%
Sencor 70 WP	0,	Kg	0.20	1,550	310	310	0%
MO Limpia a Mano	3 y 5	Persona/Día	30.00	85	2,550	2,550	3%
Acido Fosforico	0, 2, 3, 4 y 5	Lt	0.25	40	10	10	0%
Inex-A	0, 2, 3, 4 y 6	Lt	1.00	116	116	116	0%
MO Fumigación	0, 2, 3, 4 y 8	Persona/Día	6.00	103	619	619	1%
Bomba de Palanca	0, 2, 3, 4 y 9	Barril	48.00	11	528	528	1%
<b>Control de Plagas</b>					<b>17,384</b>	<b>17,384</b>	<b>17%</b>
Furadan 480 SL	3	Lt	3.79	440	1,665	1,665	2%
TrichoZam	1 al 10	Dosis	1.00	420	420	420	0%
Bauveria	1 al 10	Dosis	12.00	440	5,280	5,280	5%
Metazam	1 al 10	Dosis	12.00	400	4,800	4,800	5%
Manzate	1 al 10	Kg	2.70	90	243	243	0%
Urea	1 al 10	QQ	0.54	355	192	192	0%
Vitamina	1 al 10	Kg	0.54	870	470	470	0%
Acido Fosforico	1 al 10	Lt	0.45	40	18	18	0%
Acido Salicilico	1 al 10	Kg	2.50	175	438	438	0%
Azúcar	1 al 10	Lb	50.00	5.30	265	265	0%
Inex-A	1 al 10	Lt	3.60	116	418	418	0%
MO Fumigación	1 al 10	Persona/Día	18.00	103	1,858	1,858	2%
Bomba de Palanca	1 al 10	Barril	11.00	11	121	121	0%
Bomba de Motor	1 al 10	Hr	20.00	8.25	165	165	0%
MO Muestreador	1 al 10	Persona/Día	10.00	103	1,032	1,032	1%
<b>Fertilización</b>					<b>19,144</b>	<b>19,144</b>	<b>19%</b>
18-46-0	1 al 10	QQ	4.71	460	2,167	2,167	2%
Urea	1 al 10	QQ	2.26	355	802	802	1%
KCl Soluble	1 al 10	QQ	11.22	400	4,488	4,488	4%
Sulfato de Magnesio	0 al 16	QQ	9.0	370	3,330	3,330	3%
Nitrato de Calcio	0 al 16	QQ	14.9	410	6,089	6,089	6%
Solubor	1 al 16	Gr		0.03	-	-	0%
Melaza	1 al 16	Lt	360.0	2.00	720	720	1%
MO Fertilizador	0 al 16	Persona/Día	15	103	1,548	1,548	2%

HECTAREA VARIABLE							
	Semana	Unidad	Unidades/ Ha.	Precio / Unidad	Costo por Hectárea	Costo Total	% del Costo
<b>Riego</b>					<b>15,632</b>	<b>15,632</b>	<b>15%</b>
MO Instalar Sistema Riego	-3	Persona/Día	7	85	595	595	1%
MO Recoger Cinta	16	Persona/Día	4	85	340	340	0%
Depreciación de Cinta/Ha	0 al 16	Ciclo/Ha	1	3,300	3,300	3,300	3%
MO Regador	0 al 16	Persona/Día	40	97	3,886	3,886	4%
Cloro	0 al 16	Kg	12	48	581	581	1%
Bomba Eléctrica 25 hp	0 al 16	Hr	80	66	5,280	5,280	5%
Depreciación de Sistema		Ciclo/Ha	1	1,650	1,650	1,650	2%
<b>Destrucción</b>					<b>1,170</b>	<b>1,170</b>	<b>1%</b>
MO Sacando Plantas	16	Persona/Día	6	85	510	510	1%
Romplow	16	Hr	2	330	660	660	1%
<b>Indirectos</b>					<b>389</b>	<b>389</b>	<b>0%</b>
MO Vigilante	16	Persona/Día	4	97	389	389	0%
<b>TOTAL HECTAREA VARIABLE</b>					<b>80,027</b>	<b>80,027</b>	<b>79%</b>
COSTO VARIABLE POR UNIDAD DE COSECHA							
<b>Cosecha</b>					<b>0.13</b>	<b>7,854</b>	<b>8%</b>
MO Supervisor de Cosecha	16	Libras	60,000.00	0.0065	387	387	0%
MO Corteros	16	Libras	60,000.00	0.0847	5,082	5,082	5%
MO Lavado	16	Libras	60,000.00	-	-	-	0%
Transporte Bueyes	16	Libras	60,000.00	0.0165	990	990	1%
Transporte @	16	Libras	60,000.00	0.0150	900	900	1%
Baldes o Cajas de Cosecha	16	Libras	60,000.00	0.0083	495	495	0%
<b>TOTAL COSTO VARIABLE POR UNIDAD DE COSECHA</b>					<b>0.13</b>	<b>7,854</b>	<b>8%</b>
<b>COSTOS DE PRODUCCION</b>					<b>87,881</b>	<b>87,881</b>	
COSTOS FIJOS							
<b>Imprevisto</b>	0 al 16	%	1.0	0.01	967	967	1%
<b>Administrativos</b>	0 al 16	%	1.0	0.08	6,767	6,767	7%
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>					<b>7,734</b>	<b>7,734</b>	<b>8%</b>
GASTOS FINANCIEROS							
<b>Financiero</b>	Tasa	14%	Periodo	meses 5.00	5,578	5,578	6%
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>					<b>5,578</b>	<b>5,578</b>	<b>6%</b>
<b>TOTAL EGRESOS</b>					<b>101,192</b>	<b>101,192</b>	

Fuente EDA, 2008

La inversión aproximada sería de L 101,000.00, la producción esperada es de 60,000 libras. El costo por libra sería de L 2.50. De allí que el precio de venta tendría que ser superior a L 2.80 pero inferior a L 3.50 que es el precio de mayoreo que se da en el Distrito Central, (según lo reportado por el

vendedor ambulante entrevistado en Jacaleapa). Como ellos piensan pagar anualmente L 62,858.00 por manzana (0.699 hectáreas) por concepto de alquiler de las tierras a cultivar, deben agregar el precio de alquiler y dividir el total entre las 60,000 libras, para obtener la inversión por libra.

Al vender el producto a L 3.00, se obtendrían L, 180.000.00 por hectárea (L. 257,400.00 por manzana) La ganancia por manzana sería superior a L. 190,000.00 (L. 257,400.00 - L 62,858.00).

Al menudeo, el precio de la libra de camote oscila entre L 4.00 y L. 6.00, dependiendo de la época del año. De vender al menudeo, se obtendrían como mínimo L .240, 000.00 Por hectárea. La ganancia sería superior a L. 177,142.00. En conclusión, es rentable comercializarlo tanto interna como externamente. Debido al comportamiento atmosférico del área centroamericana y a accidentes telúricos que podrían suscitarse de 2012 a 2015, se prefiere ser conservador en las proyecciones de rentabilidad. Por lo anterior, se utilizará la referencia de ciento setenta y siete mil ciento cuarenta y dos lempiras (L. 177,142.00) como ganancias esperadas.

#### Tabla N° 14. Requerimientos del camote

Los requerimientos del Camote para 32,000 Kgs/hectárea o 22,500 Kg/Manzana (70,000 Lbs/Mz equivalente o 50,000Lbs/Manzana):

<b>Cuadro 2. Requerimientos de Fertilización de Camote</b>			
<b>Elemento</b>	<b>Kg/Ha</b>	<b>Lbs/Ha</b>	<b>Lbs/Mz</b>
N	188	415	291
P <sub>2</sub> O <sub>5</sub>	98	217	152
K <sub>2</sub> O	304	673	471
Ca	181	401	281
Mg	65	144	101
S	49	109	76
B	3,2	7	4.9

Incluyendo un 25% de rechazo.



## Plátano

En lo que se refiere al plátano, la siguiente tabla ilustra la relación entre inversión y rendimiento promedio.

<b>Tabla No 15. Relación de inversión y rendimiento para la producción del plátano</b>			
<b>Sistema de Producción</b>	<b>Sistema de Producción Rendimiento Promedio (Lb/Ha)</b>	<b>Costos Totales ( L /Ha)</b>	<b>Costo Unitario de Producción ( L /Lb)</b>
Con tecnología básica	60,000	34,000	0.57
Con tecnología completa	98,000	122,000	1.25

Fuente: EDA

Partiendo de esta, podría inferirse que la siembra y comercialización del plátano es una buena opción. Sumado a lo anterior, el plátano tiene sistemas de producción con alta densidad (3,500 plantas/hectárea) y con un alto nivel de tecnología se logra producir entre 35 a 45 MT/Ha (80,000 a 100,000 Lb/Ha con racimos de 35 a 40 Lbs.), obteniendo de esta forma una utilidad de L. 40,000 a L. 45,000 (EDA, 2007) Sin embargo en el caso de Jacaleapa, debe tenerse presente, los siguientes puntos:

- Según la encuesta, en esta zona, los habitantes siembran este fruto para autoconsumo (ver figura 30)
- La cosecha de plátano se realiza entre los 10 a 12 meses después de la siembra(EDA, 2007)
- La temperatura de almacenamiento es de 10° C a 13° C. El plátano es susceptible al daño por frío por lo que no se debe de exponer a temperaturas de 8° C por más de 7 días. Su duración de vida en

condiciones adecuadas de almacenamiento es de aproximadamente 21 días.

- El plátano es afectado por etileno por lo cual no se debe de almacenar con otras frutas que producen dicha sustancia. Durante la investigación *in situ*, no se vieron bodegas que reuniesen estos requisitos.
- Aunque oficialmente no existen grados y estándares para clasificar el plátano, muchos productores separan su producto en dos clases. En cualquiera de estas clases el plátano debe ser verde, firme y bien formado, sin mucha curvatura, estar limpio de residuos químicos u otras suciedades y no presentar daños mecánicos.

Guatemala es un país que importa plátanos cuando tiene problemas de abastecimiento (EDA, 2007). Geográficamente, Jacaleapa está más cerca de Nicaragua que es un país con muchas restricciones para el producto hondureño y no es importador de plátanos.

Los principales clientes de este mercado en Honduras son: Inalma, Corporación Dinant y Alimentos Rica Sula, ubicados en la zona norte del país. Estos consumen el 60% del plátano que se produce en Honduras y casi el 80% del plátano importado; estos compradores requieren que el plátano sea Curare Enano o Cuerno. Según EDA (2007) hasta el 2007 este mercado estaba desabastecido regularmente y fue necesario importar plátano para suplir los compromisos adquiridos. Esto llevó a poner pausas a ciertos programas de exportación. Y lograr así abastecer el mercado interno.

El precio promedio de venta al por mayor, dependiendo del lugar, varía de 0.80 a 2.50 lempiras y, generalmente, los supermercados y bodegas esperan que un nuevo ofertante les venda a precios más bajos y

satisfaciendo, como mínimo, los mismos requisitos y condiciones de compra. Para poder competir con otros productores, la Caja Rural deberá bajar precios y vender a crédito (algo que los directivos manifestaron que no estaban dispuestos a permitir). Podrían negociar con los vendedores ambulantes quienes pagan al contado, pero tendrían que asegurarse de que habría producto todo el año. Para ello, mensualmente, tendrían que estar preparando guacas y pagando salario a los sembradores, sin garantía de que todo el producto será vendido.

## 8. ESTUDIO TÉCNICO

Es importante anotar que la profundidad con que se elaboren los estudios dependerá de diversos factores, como la base de estudio de que se trate, el tipo de proyecto

a que se refiere, la fase en la cual se encuentre y los recursos disponibles para realizarlo. No obstante todos son útiles en el proceso de toma de decisiones,

### 8.1. Objetivo general

Determinar tanto la potencialidad como la factibilidad del proyecto de siembra de camote, maracuyá y plátano.

### 8.2. Objetivos específicos

- Definir las vías de acceso que facilitarían la comercialización del maracuyá, el plátano y el camote.
- Identificar la disponibilidad de mano de obra para desarrollar el proyecto.
- Identificar los procesos y los medios para mejorar los mismos
- Verificar la capacidad instalada con la que cuenta la Caja Rural para realizar el proyecto objeto de estudio.

### 8.3. Preguntas de investigación

¿Dónde se ubica el mercado y qué tipo de mercado es?

¿Cuáles son las vías de acceso para facilitar la comercialización del plátano, del maracuyá y del camote?

¿Cuáles son posibilidades de expandir la producción?

¿Cuál es la disponibilidad de mano de obra para ejecutar los trabajos?

¿En qué condiciones está la capacidad instalada de la caja rural de Jacaleapa?

¿En qué medida se está aprovechando inteligentemente los recursos disponibles?

¿Cómo sería el flujo del proceso a seguir?

#### **8.4. Justificación**

El estudio técnico se justifica porque gracias a este es posible verificar la posibilidad técnica de mejorar la capacidad de producción y comercialización de la Caja Rural de Jacaleapa. Unido a esto, el estudio técnico permite analizar el tamaño y la localización óptima de los recursos necesarios para ejecutar el proyecto al menor costo. Además contribuye a evaluar la capacidad instalada previo decidir cambio alguno en estas; de igual forma, sugiere la organización necesaria para proveer el mejor servicio. También permite determinar las debilidades y las amenazas del proyecto a fin de transformarlas en oportunidades que contribuyan al fortalecimiento de la Caja Rural.

#### **8.5. Vías de acceso**

El terreno donde se siembra los productos es asequible. En lo que se refiere a las vías de acceso a Jacaleapa y de Jacaleapa a Danlí hay una distancia de 9 kilómetros. Existen dos vías de comunicación; la carretera Panamericana, de primera clase y la CA 6, carretera de segunda clase (tierra), transitable durante todo el año lo que facilita la comunicación para sus habitantes y la comercialización de sus productos. Para mayor entendimiento se presenta la siguiente ilustración:

### Ilustración N°2 Vías de acceso a Jacaleapa



Como verá el lector la vía comunica a Jacaleapa con dos comunidades (San Matías y Danlí).

#### 8.6. Disponibilidad de mano de mano de obra

Por ser una labor agrícola, para cuya ejecución no se requiere mayor conocimiento académico formal, hay facilidades para conseguir mano de obra localmente. A la fecha, no han tenido problema en este sentido. La falta de fuente de empleo facilita la consecución de mano de obra.

#### 8.7. Capacidad instalada, teórica, real, efectiva

La Caja Rural no cuenta con en este momento, con terrenos propios pero tiene contrato de alquiler con propietarios de terrenos, para comenzar a sembrar. Cuentan con oficinas en la sede de la Alcaldía Municipal. Está constituida por 26 socios y según sus estatutos (CAJA RURAL, pág. 3) los objetivos son:

**Artículo 5.** Tendrá como objetivos los siguientes:

- a) Mejorar la condición económica, social y cultural de sus miembros y de las comunidades en que estos viven.
- b) Satisfacer las necesidades de sus miembros a través de una adecuada disponibilidad de recursos.
- c) Ofrecer seguridad a sus socios mediante la gestión adecuada de los servicios de seguros sobre sus vidas, aportaciones, ahorros, préstamos y otros.
- d) Satisfacer las necesidades de crédito de los afiliados.
- e) Proteger el valor de las aportaciones y ahorros de los afiliados mediante la realización de las inversiones que garanticen el valor real y la rentabilidad de las mismas.
- f) Asociarse con personas de otra condición jurídica y/o celebrar contratos para negocios conjuntos.
- g) Aumentar el patrimonio de los afiliados y el nacional mediante el incremento de la producción y la productividad, el estímulo del ahorro, la inversión y la sana utilización del crédito.
- h) Funcionar como el centro de operaciones de todos los servicios que sean necesarios para el desarrollo de las actividades de sus afiliados.
- i) Agrupar en su seno el mayor número de habitantes de la comunidad y prestarles cualquier servicio de financiamiento y ahorro.
- j) Aprovechar las ventajas y oportunidades que ofrecen los medios de comunicación masiva, así como los foros, conferencias, congresos y otros eventos, para participar en representación y defensa de los intereses de los afiliados en relación con sus actividades productivas.

- k) Aumentar la renta nacional y las posibilidades de empleo; incrementar y diversificar las exportaciones e impulsar el uso racional de los recursos naturales.
- l) Estimular la iniciativa individual y colectiva la solidaridad, la auto ayuda y el espíritu de responsabilidad en todos los estratos de la población para la solución de sus problemas económicos y sociales de la comunidad en particular y del país en general.
- m) Aunar con el estado y sus instituciones en la elaboración y ejecución de los planes de desarrollo económico y social.
- n) Fomentar la educación empresarial propia del sector social de la economía.
- o) Fomentar la expansión del sector social de la economía y la integración de todos sus niveles.
- p) Apoyar a sus afiliados en la realización de la investigación y la formulación de proyectos productivos orientados a la generación de empleo e ingreso.
- q) Proteger y velar por la preservación de los bosques; de la vida silvestre y en general del medio ambiente.

**Artículo 6.** En la consecución de los objetivos arriba indicados la Caja Rural de Ahorro y Crédito Unidos en Acción podrá realizar las siguientes actividades:

- a) Recibir aportaciones
- b) Recibir depósitos de ahorro de sus afiliados



- c) Establecer secciones que beneficien a sus afiliados (consumo, vivienda o insumos, mantenimiento de equipo, ahorro y crédito etc.).
- d) Otorgar préstamos a sus asociados.
- e) Promover y financiar proyectos productivos y de desarrollo social entre sus afiliados.
- f) Gestionar, obtener y conceder a sus asociados financiamientos de fuentes nacionales e internacionales para el desarrollo de sus actividades económicas.
- g) Coordinar Aportaciones con otras instituciones de desarrollo nacional e Internacional.
- h) Capacitar sistemáticamente a sus asociados mediante el diseño y ejecución de programas educativos.
- i) Promover y apoyar aportaciones de consolidación e integración del sector social de economía a nivel local, regional y nacional.
- j) Realizar cualquier otra actividad que tienda a mejorar las condiciones económicas, sociales, culturales de los afiliados
- k) Ofrecer servicios financieros de forma sostenible y viable a los afiliados(as) y a la comunidad en general en condiciones apropiadas a sus necesidades.

La Caja Rural cuenta con capital para otorgar préstamos. Pero también hay morosidad, según aparece en los documentos. En teoría, todos los socios aportan la misma cantidad mensual (130.00). Si hay 26 socios, teóricamente se recibe L. 3,380.00 mensualmente. Pero no todos pagan puntual, por tanto, las entradas absolutas son de L. 2,600.00 (L. 31,200.00 al año). Para iniciar esta empresa sin endeudamiento, tendrían que esperar dos años o deberán

recurrir a financiamiento para no poner en peligro el capital de los socios. Aunque sea un negocio rentable y acertado.

## **8.8. Proceso de producción**

El proceso que deberán seguir es realizar primero un estudio de mercado remarcado en preferencias y competencias de otros productos, así como la disponibilidad que tienen los pobladores al producto. Una vez presentado los resultados, deberán ir a los terrenos que pretenden alquilar y evaluar a fin de verificar que reúnen las condiciones para el cultivo de los productos seleccionados.

Buscar financiamiento si desean adquirir equipo o terrenos para evitar seguir alquilando. Si se obtiene este, considerar la ampliación de la utilización óptima de la tierra y la adquisición de equipo de punta útil para el cultivo y el bodegaje. De no conseguirse el fondo, trabajar con los recursos disponibles sin endeudamiento.

Preparar la tierra, recurrir a EDA quienes ponen a disposición de los productores agrícolas asistencia técnica. Una vez cosechado el producto se habrá de clasificar el producto a vender a los grandes mercados fuera del municipio. El producto que no cumpla los requisitos de los grandes compradores deberá promocionarse localmente. Desde el punto de vista nutricional el tamaño no influye en la calidad nutricional ya que los porcentajes siendo iguales, lo que cambia es el tamaño del fruto.

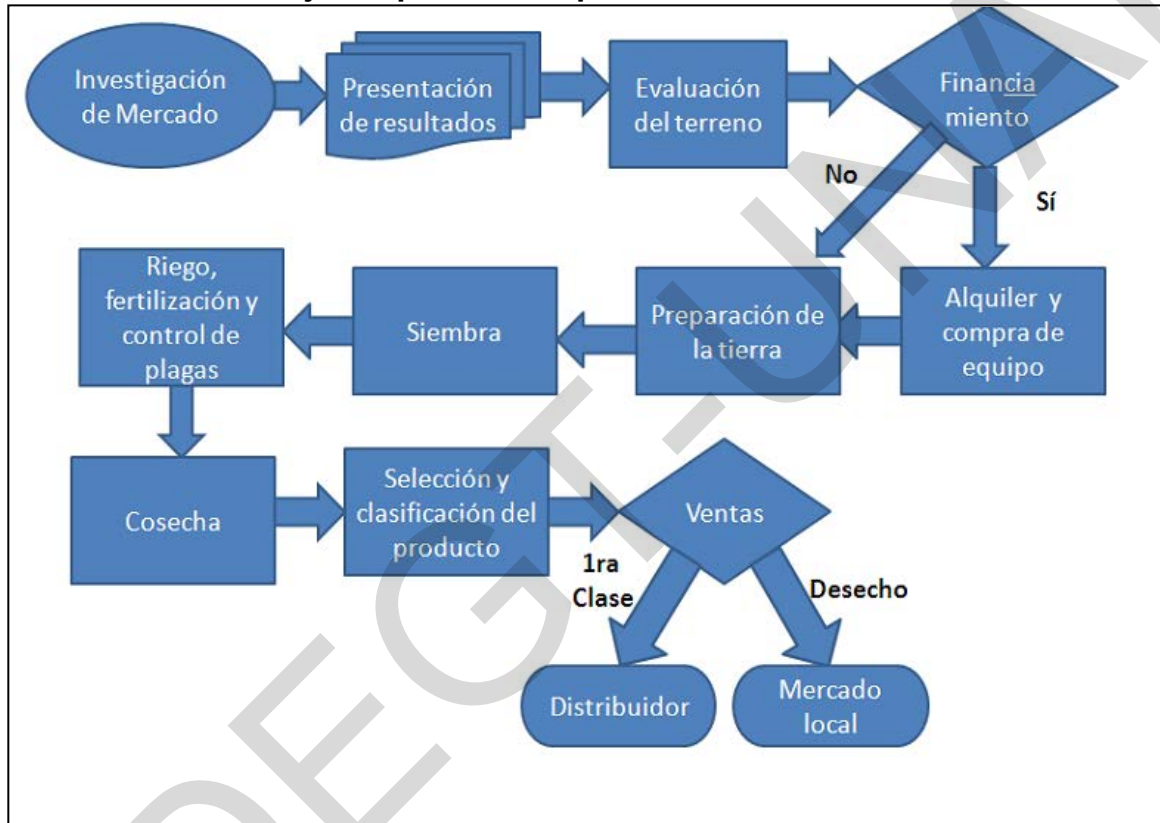
La promoción de productos como el camote deberá ir orientado a sus beneficios medicinales, así como a la donación de recetas para prepararlos de distintas formas. Lo mismo deberá hacerse con el maracuyá y el plátano.

En el caso del plátano deberá tenerse presente que la competencia es la tortilla. El cliente deberá comprender que un plátano le alimenta más que cuatro tortillas y tiene el mismo precio.

## 8.9. Flujo del proceso de producción

La siguiente figura ilustra el flujo de producción y comercialización a seguir por los productores de la Caja Rural.

**Ilustración N° 3 Flujo del proceso de producción**



Fuente: elaboración propia.

## 8.10. Optimización del proceso productivo

La optimización del proceso deberá depender del aprovechamiento del recurso disponible. Es decir que siembren más de la manzana que a la fecha han sembrado. Para ello, solo necesitan reinvertir las ganancias de las primeras cosechas y tratar de diversificar los cultivos.

Si los socios pusiesen a disposición de la Caja Rural de ahorro y crédito “Unidos en acción” cuyos terrenos suman sesenta manzanas, las ganancias

serían mayores, ya que no se gastaría en alquileres ni se tendría que solicitar financiamiento para adquirir terrenos. Las ganancias se repartirían equitativamente entre los socios, reteniendo la cantidad necesaria para reiniciar la siembra el ciclo del proceso productivo.

### **8.11. Instalaciones y equipo**

A la fecha, la compañía alquila equipo para realizar el proceso de producción de los tres productos. A criterio de ellos, por los momentos, les resulta más rentable alquilar equipo que comprarlo.

La tierra disponible de los productores son 60 manzanas que no tienen agua para riego. En el caso del plátano, los directivos de la Caja Rural de ahorro y crédito "Unidos en acción" no mostraron una bodega destinada para el almacenamiento del mismo que satisficiera las recomendaciones presentadas por el Programa de Capacitación del Milenio descritas en el capítulo anterior.

### **8.12. Plano de las instalaciones**

No aplica a este proyecto ya que es agrícola y el terreno disponible son las veinte manzanas alquiladas, de las cuales solo 2.5 manzanas están siendo aprovechadas. Las oficinas visitadas están en el primer piso del edificio donde funciona la Municipalidad de Jacaleapa no son muy grandes. Los directivos no mostraron disposición para mostrar otras instalaciones pero sí manifestaron que hay socios que cuentan con espacio para almacenar productos. Según declaraciones de ellos, no necesitan grandes bodegas porque el producto se venderá al día y se despachará sin demora. De estas declaraciones, se deduce que no contemplan construir bodegas de almacenamiento en los próximos tres años.

### **8.13. Distribución interna**

La distribución se realiza de manera directa entre el comprador y el vendedor lo cual genera conformidad en los productores ya que ellos no disponen de la logística necesaria, la desventaja es que los compradores imponen los precios de los productos y algunos compradores que llegan al área de producción. El producto de segunda podría distribuirse entre los socios, ya sea para consumo interno o para venderlo al menudeo a los vecinos.

### **8.14. Descripción del equipo**

El equipo es alquilado, básicamente consiste en un tractor con sus respectivos accesorios (rastras, arados, etc.) el cual es utilizado durante el periodo de preparación de la tierra. El resto del equipo es de oficina que incluye ordenadores, escritorios y sillas, así como una caja chica.

## **9. ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

### **9.1. Objetivo general**

Determinar la funcionalidad de la organización de la caja Rural Unidos en Acción de Jacaleapa.

### **9.2. Objetivos específicos**

- Identificar los escalones de mando dentro de la organización.
- Definir los valores filosóficos de la caja Rural Unidos en Acción de Jacaleapa a fin de facilitar directrices que contribuyan a crear una estructura de puestos basada en la realidad de la misma.
- Delimitar las funciones.

### **9.3. Preguntas de investigación**

- ¿Cómo están estructurados organizacionalmente?
- ¿Cuál es la misión y la visión de la empresa?
- ¿Con qué cuentan y cuál es la estructura de sueldos asociados a este proyecto?

### **9.4. Justificación**

El estudio organizacional permite definir qué tan funcional es la organización de la empresa a fin de dilucidar cuál es la jerarquía dentro de la empresa y el orden de responsabilidades y funciones que corresponden a cada puesto. Así como la relación objetiva entre salarios y capacidad económica de la empresa.

## 9.5. Filosofía institucional y valores

La caja rural no ha determinado una visión ni una misión. En sus estatutos, sin embargo se estipula:

**Artículo 3.** La Caja Rural de Ahorro y Crédito Unidos en Acción adopta los siguientes principios del sector social de la economía:

- a) Libertad
- b) Democracia económica
- c) Justicia
- d) Solidaridad
- e) Autogestión
- f) Participación
- g) Pluralismo

**Artículo 4.** De acuerdo con estos principios:

- a) Cada afiliado tendrá derecho a pensar, decidir y actuar en la Caja de Ahorro y Crédito con responsabilidad, posibilitando la igualdad de oportunidades para todos, a fin de que sus miembros, por la ruta de la igualdad gocen de libertad.
- b) Los afiliados tendrán derecho de igualdad de condiciones, para ejercer el poder, tomar decisiones en beneficio de sus miembros con criterios de equidad y justicia.
- c) Los miembros de la Caja de Ahorro y Crédito Unidos en Acción tendrán igualdad respecto a deberes y derechos, participación en la

gestión de la Caja de Ahorro y Crédito y en la distribución equitativa de los ingresos generados.

- d) Compromiso de los afiliados respecto a sus intereses comunes y responsabilidades; lealtad con la Caja de Ahorro y Crédito Unidos en Acción y la defensa de sus compañeros, compartiendo éxitos y fracasos en forma colectiva.
- e) Los afiliados tendrán autonomía para administrar o gestionar por sí mismos la Caja de Ahorro y Crédito a través de las distintas instancias u organismos.
- f) Los afiliados tendrán igualdad para decidir sobre la vida de la Caja de Ahorro y Crédito en su calidad de propietarios, empresarios y trabajadores o usuarios.
- g) Los miembros reconocerán y respetarán sus diferencias ideológicas, económicas, sociales, políticas, culturales y religiosas. Sus capacidades, habilidades y destrezas; poniendo toda su voluntad, esfuerzo y potencial humano a mano de la Caja de Ahorro y Crédito; de tal forma que en su interior haya un ambiente de igualdad entre iguales.

## 9.6. Estructura organizacional

Según los estatutos:

**Artículo 8.** Son órganos de la Caja Rural de Ahorro y Crédito Unidos en Acción los siguientes:

- a) La asamblea general de afiliados
- b) La junta directiva



- c) La junta fiscalizadora
- d) La gerencia
- e) La administración

### **9.7. Descripción y perfiles de puestos**

Según los datos proporcionados, no cuentan con un Manual de Puestos y Funciones. Los estatutos se limitan a exponer las obligaciones, responsabilidades y las atribuciones de los órganos superiores que aparecen listados en los estatutos.

### **9.8. Proceso de gestión de recursos humanos**

Al momento, sólo una persona es responsable de hacer los trámites de préstamos y la asamblea toma las decisiones. En lo que se refiere a los proyectos agrícolas no son exigentes y se limitan a que cumplan con el trabajo por el cual fueron contratados.

### **9.9. Manual de higiene y seguridad**

No lo tienen porque legalmente no están obligados a tenerlos como Caja Rural. No obstante, deben tener en cuenta que el etileno es un veneno y que el plátano es seriamente afectado por este tipo de aceite insaturado.

### **9.10. Estructura de sueldos y salarios**

El único empleado que tiene gana el salario mínimo. Para el proyecto de siembra se piensa contratar aproximadamente 20 personas que trabajarán un promedio de cinco días durante todo el ciclo de siembra y cosecha, devengarán un salario de cien lempiras (L 100.00) diarios. Lo que representa L .10, 000.00.

## **10. ESTUDIO LEGAL**

### **10.1. Objetivo general**

Determinar si la Caja Rural trabaja conforme lo establecido por las leyes hondureñas que permiten a cualquier empresa operar en el país.

### **10.2. Objetivos específicos**

- Verificar si la Caja Rural cuenta con permiso de operaciones conforme los reglamentos y las disposiciones emanadas por las autoridades del municipio.
- Determinar si la Caja Rural, respeta las disposiciones legales hondureñas en cuanto al establecimiento de contratos laborales.
- Verificar si se han seguido los pasos necesarios para que la Caja Rural funcione conforme a las disposiciones del Instituto Nacional Agrario (INA) y la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG)

### **10.3. Preguntas de investigación**

¿Con qué documentación cuentan para operar?

¿Cuál es la cantidad y el estatus de los empleados permanentes de la Caja Rural?

¿Cuántos socios aportan a la Caja Rural?

¿Qué tipo de contrato laboral establece con los jornaleros o empleados no permanentes?

### **10.4. Justificación**

El estudio legal es necesario porque el mismo determina en qué medida las operaciones realizadas por cualquier empresa es legal. De allí que pueda ser sujeta a multas por operar ilegalmente. Así como también reciba protección legal que le permita tanto demandar a deudores o empleado que

incumplieron con sus deberes y obligaciones, como defenderse legalmente de cualquier acusación que en su contra se levante.

## 10.5. Trámites requeridos

Según la legislación hondureña (2008)

La Empresa Asociativa Campesina es una forma asociativa de producción, que se origina en los programas de reforma agraria. Sus principales rasgos son: la propiedad común de los factores productivos como tierra, agua, maquinaria, etc.; el aporte personal de trabajo a la empresa; la distribución de excedentes de acuerdo al trabajo aportado por los socios y sus familiares; sus miembros son campesinos o trabajadores del sector rural que no disponen de recursos suficientes para vivir adecuadamente; existe un proceso de autogestión y cierta vinculación con el Estado, a través del INA, que puede participar directa e indirectamente en la gestión empresarial.

La personalidad jurídica de una EAC es un documento legal que convierte al grupo campesino en empresa de derecho. Así, puede beneficiarse con créditos, cajas rurales, bancos comunales, proyectos y programas de inversión rural, establecer negocios, celebrar contratos de arrendamiento y coinversión, y gestionar financiamiento ante organismos financieros nacionales e internacionales.

### **Etapas del proceso de constitución de una EAC**

**Promoción.** La promoción corresponde directamente a las centrales campesinas. Cuando beneficiarios potenciales piden asistencia al personal del INA, éste los pondrá en contacto con las organizaciones campesinas.

**Organización.** En esta fase se organiza el grupo en el espíritu de cooperación para el desarrollo empresarial, económico y social.

**Constitución legal.** Es la transformación cualitativa del grupo campesino, que adopta el carácter jurídico establecido en la Ley de Reforma Agraria. Es en este momento cuando adquiere la capacidad de movilización empresarial que otorga el Estado a través del INA y la SAG.

Para esto toda empresa asociativa campesina debe estar clara en los siguientes aspectos

**Quién realiza el trámite:** El técnico de reconversión del INA, a solicitud del secretario general del grupo.

**Adónde se realiza:** En el INA y la SAG.

**Tiempo promedio:** De uno a seis meses.

**Costo:** 256 lempiras, que es el costo del papel del Colegio de Abogados para el certificado de autenticidad.

#### **Requisitos**

- Carta poder y certificación del acta firmada por el secretario de la empresa.
- Auténtica de carta poder en papel del Colegio de Abogados.
- Acta de constitución de la EAC.
- Auténtica de las firmas de los socios en el acta de constitución, en papel del Colegio de Abogados.
- Certificación de constitución de la EAC.
- Memorando del técnico que realizó la encuesta socioeconómica.
- Cuadro resumen de la encuesta socioeconómica.

En vista de que al equipo de investigación, se le solicitó que facilitasen los resultados de la encuesta socioeconómica, se asume que la Caja Rural de Jacaleapa no cumplió con los últimos requisitos.

## 10.6. Documentos requeridos

La Caja Rural puede catalogarse como una **Empresa Asociativa Campesina**. Esto es porque cumple con las especificaciones emanadas por la Comisión Nacional de la Micro y Mediana Empresa (CONAMIPYME) (2008)

Empresa Asociativa de Campesinos; Asociación en el área rural, en la que se realizan actividades colectivas. Todos los socios y las socias tienen derecho al uso, propiedad y goce de los beneficios que se logren. En este tipo de empresa, las personas beneficiarias de la reforma agraria acuerdan aportar su trabajo, industria, servicios y otros bienes, así como comercializar e industrializar sus productos y repartirse, en forma proporcional a sus aportes, las utilidades o pérdidas que resulten de cada ejercicio fiscal.

El capital de la Caja Rural también coincide con la descripción del mismo documento (CONAMIPYME, 2008)

Aportación de trabajo de los socios; aportación monetaria o en especie que hagan los socios; el capital de reserva y capitalización; donaciones, herencias y legados que la empresa acepte.

Según la legislación hondureña, las empresas del tipo de la Caja Rural, sólo “necesitan contar con una personería jurídica” (CONAMIPYME, 2008, pág. 18)

## **10.7. Tipos de contratos a realizar para el personal**

No hay contratos escritos. Son acuerdos laborales verbales entre las partes. Se estipula para cada jornalero, las tareas a cumplir durante la jornada de trabajo. La misma comienza a las 06:00 am a 12:00m. Son trabajos temporales de acuerdo con la etapa de los procesos de los diferentes cultivos.

Cada jornalero, sin importar el tipo de actividad, recibe un pago de cien lempiras diarios netos. En caso de accidente, no hay compromiso establecida para proporcionarle servicios médicos, depende de la disponibilidad y de la buena intención de los socios de la Caja Rural

## **10.8. Permisos especiales requeridos**

La Caja Rural podría considerarse como una microempresa. Aunque hay 26 socios, tiene menos de diez trabajadores asalariados permanentes. Cuenta con personería jurídica, No se verificó la existencia de un permiso de operaciones emitido por la Alcaldía Municipal. Se sabe que se tiene el apoyo del Señor Alcalde, por tanto se puede asumir que trabajan con autorización del mismo. Y, como ya se dijo, cuenta con personería jurídica.

El centro de operaciones de la Caja Rural se ubica en las instalaciones de la Alcaldía Municipal. Por ello, puede inferirse que cuenta con permiso de operaciones. Ya que el mismo se extiende por la Alcaldía municipal conforme a las leyes de cada municipalidad.

## **10.9. Licencia sanitaria**

La Caja Rural trabaja con asistencia de la Secretaría de Agricultura y Ganadería. Ignoraban que requerían una licencia sanitaria para operar. No se les había informado de la necesidad de contar con una licencia sanitaria.

Según la Secretaría de Salud (2008)

La Licencia Sanitaria es la autorización para que un establecimiento pueda fabricar, importar, exportar, transportar, distribuir, manipular, almacenar, envasar, expender y dispensar productos de interés sanitario, así como brindar servicios en salud, una vez que cumpla con todos los requisitos técnicos y legales.

Deben obtener Licencia Sanitaria las siguientes empresas: droguerías, distribuidoras, farmacias, puestos de venta de medicamentos, botiquines de emergencia, establecimientos de salud (centros o clínicas médicas, consultorios, estéticas, centros de nutrición, centros odontológicos, hospitales, ambulancias: terrestres, áreas y marítimas, y laboratorios).

En vista de que las asociaciones campesinas no aparecen en este listado, se infiere que la Caja Rural no necesita de una licencia sanitaria para operar.

#### **10.10. Presupuesto**

La Caja Rural aún no ha presentado su presupuesto formal. Cabe aclarar que el Señor Jeffrey Vallecillo, socio de la Caja Rural comentó que todavía cuentan con cincuenta mil lempiras producto de las aportaciones de los socios y el préstamo del Programa Nacional de Desarrollo Rural.

#### **10.11. Observaciones**

Aunque el proyecto sea rentable así como está concebido, en términos de compromisos legales o tiene deficiencias o se ha ocultado información. No se especifica la garantía que la Caja Rural da a cambio del préstamo concedido. Tampoco se determina la cantidad límite de socios a fin de que el proyecto rinda los dividendos calculados ni las condiciones para que formen parte del mismo y evitar tanto el desvío de fondos como la descapitalización.

## **11. ESTUDIO AMBIENTAL**

### **11.1. Objetivo general**

Analizar los posibles efectos del entorno sobre el proyecto.

### **11.2. Objetivos específicos**

- a. Determinar en qué medida la siembra del camote, del maracuyá y/o del plátano modifica las características físicas y biológicas del entorno del municipio de Jacaleapa y sus alrededores,
- b. Definir si las características agroclimáticas del municipio de Jacaleapa afecta las propiedades nutricionales y fenotípicas del camote, del maracuyá y/o del plátano.
- c. En caso de que el entorno afecte las características de los productos mencionados, definir en qué medida estas propiedades son afectadas.

### **11.3. Preguntas de investigación**

- a. ¿En qué medida los pasos para sembrar camote, maracuyá o plátano modifica las características físicas y biológicas del entorno?
- b. ¿En qué manera y en qué medida las características físico-bióticas del entorno pueden afectar las propiedades del camote, el plátano y/o el maracuyá sembrados en Jacaleapa?

### **11.4. Justificación**

El estudio ambiental sirve de base para determinar en qué medida la producción de determinada especie beneficia al país. Si las consecuencias



son enfermedades o una profunda alteración del balance ecológico, el proyecto resulta de muy poco beneficio.

Por otra parte, este análisis sirve de instrumento para las autoridades sanitarias determinar si un producto es potencialmente nocivo para la salud de sus consumidores.

### **11.5. Clasificación del proyecto**

El proyecto es de tipo agrícola diversificado. Los tres productos a sembrar (Camote, plátano y maracuyá) pueden cosecharse en la región sin alterar significativamente el entorno. No se tuvo acceso a un análisis de suelos que permitiese verificar si el PH de la zona de cultivo corresponde al idóneo para cada cultivo.

Según EDA (2007) Para la siembra y la cosecha del maracuyá, se requiere satisfacer los siguientes:

- Temperatura desde los 20o a 35oC, aunque la temperatura ideal es de 23o a 25oC.
- Altura desde 0 a 1,300 msnm, aunque lo ideal es de 400 a 800 msnm.
- Precipitación promedio anual entre 900 a 1500 mm bien distribuidos.
- Es una planta foto periódica, requiere un mínimo de 11 horas de luz para poder florear.
- Con temperaturas entre 32 a 35oC y 11 horas de luz se puede producir durante todo el año.
- Se deben tener buenos drenajes para evitar el encharcamiento.

- Suelos arenosos y limo arenoso con un alto nivel de materia orgánica (arriba de 3%) y con pH de 5.5 a 6.8.

El camote, por su lado, necesita satisfacer los siguientes:

- De preferencia suelos francos con buen contenido de materia orgánica pero produce muy bien en suelos pesados hasta suelos arenosos con materia orgánica baja.
- El PH del suelo es preferible en el rango de 6.0 a 6.5.
- Temperaturas cálidas entre 20o y 30oC y entre 300 a 1,000 msnm. A elevaciones mayores la cosecha se retrasa hasta los 150 días.
- Se produce en zonas de precipitación anual de 400 a 1,400 mm/año. Pero de preferencia durante menor precipitación obtiene su mejor producción y en áreas de mucha precipitación hay bajas de producción por la falta de luminosidad, baja temperatura y exceso de agua.

Al respecto del plátano macho, EDA, estipula lo siguiente:

- El banano exige un clima cálido y una constante humedad en el aire.
- Una temperatura media de 26-27 °C, con lluvias prolongadas y regularmente distribuidas. El crecimiento se detiene a temperaturas inferiores a 18 °C, produciéndose daños a temperaturas menores de 13 °C y mayores de 45 °C.
- Los efectos del viento pueden variar, desde provocar una transpiración anormal debido a la reapertura de los estomas hasta la laceración de la lámina foliar, siendo el daño más generalizado, provocando unas pérdidas en el rendimiento de hasta un 20%.

- El cultivo del banano prefiere, sin embargo, suelos ricos en potasio, arcillo-silíceos, calizos, o los obtenidos por la roturación de los bosques, susceptibles de riego en verano, pero que no retengan agua en invierno
- La platanera tiene una gran tolerancia a la acidez del suelo, oscilando el PH entre 4,5-8, siendo el óptimo 6,5. .

Al estudiar estas condiciones el lector se dará cuenta de que no comparten características los tres cultivos. La coincidencia en el PH requerido permite que los tres cultivos se den. Según consultas realizadas, los productores utilizan abono orgánico; por tanto el suelo no está siendo deteriorado. Por sustancias químicas.

### **11.6. Autorización ambiental**

No cuentan con autorización ambiental, pero esta no es requisito para crear una empresa asociativa campesina. Se sabe que los pobladores de San Matías se quejan por los desechos que son arrojados a sus aguas: pero esta no es una razón de peso para no conceder permiso a los afiliados de la Caja Rural.

La diferencia apuntada se da entre autoridades municipales. Estas no tienen que ver con las actividades agrícolas de la Caja Rural.

### **11.7. Presupuesto**

En vista de que las Empresas Asociativas Campesinas no necesitan permiso ambiental para operar, el presupuesto de la misma no está incluido en los renglones de operaciones. No obstante, según información brindada por expertos, el costo mínimo para que se realice este análisis oscila entre L 15000.00 y L 20000.00.

Estos especialistas recomiendan como mínimo el análisis periódico del suelo a fin de determinar el grado de acidez del suelo y saber cuándo y dónde sembrar. Se debe tener presente que estas condiciones cambian anualmente, de acuerdo con el ciclo pluvial y el grado de acidez que tenga cada precipitación. En el proyecto se ha determinado una cantidad de cien mil lempiras para imprevistos que podrían ser empleados en supervisión para evitar que los productos alteren el equilibrio ecológico de la zona.

## **12. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO**

### **12.1. Objetivo general**

Determinar los beneficios y costos desde el punto de vista del país, la población y su impacto en la economía de la caja rural.

### **12.2. Objetivos específicos**

- Determinar las inversiones fijas de la caja rural y las posibilidades de expansión.
- Definir la capacidad de invertir con base en el presupuesto que tienen para operar.
- Definir los gastos de administración a partir de la información proporcionada por la Caja Rural
- Determinar el plan de inversión para que el proyecto resulte más rentable.

### **12.3. Preguntas de investigación**

¿Cuál es el capital disponible de la Caja Rural?

¿Cuál es la disposición para invertir?

¿Cuáles son las fuentes de financiamiento y de ingresos de la Caja Rural de Jacaleapa?

## 12.4. Justificación

El estudio financiero permite trabajar desde una perspectiva objetiva a fin de utilizar los recursos disponibles en forma óptima evitando gastos innecesarios.

## 12.5. Presupuesto de inversiones fijas

De acuerdo con la información proporcionada, la caja rural comenzó a funcionar con un préstamo tecnológico facilitado por el gobierno de Honduras y funciona desde el 2009.

La mayoría del capital que tienen se utiliza en otorgar préstamos a socios y particulares con bajos intereses. Su primera inversión es el proyecto objeto de estudio del presente documento. Además de estos, cuentan con la cantidad facilitada por PRONADER que les permite arrancar con el proyecto.

## 12.6. Presupuesto de operación

La caja rural trabaja en forma empírica. Según la documentación que facilitaron. Solo cuenta con las aportaciones de los socios y las ganancias por los préstamos otorgados. Como cuentan con personería jurídica pueden proceder contra quienes no les paguen los préstamos, pero a la fecha no lo han hecho.

En total cuentan con aproximadamente L 50,000.00 de las aportaciones de los socios para operar.

## 12.7. Presupuesto de gastos de administración

En su planilla, sólo contemplan un empleado que es quien atiende al público y es socio. Los socios son empleados. Según datos presentados, entre alquiler y el pago al perito mercantil que atiende la caja, los gastos de

administración son de aproximadamente, doce mil lempiras (L 12,000.00) mensuales.

## **12.8. Plan de inversión total**

Como se explicó previamente, se necesitan mínimo L. 62000.00 por hectárea. Ellos planean invertir en el proyecto, aproximadamente L. 850,000.00 (L.800,000.00 de préstamo + 50,000.00 de aportaciones). Que incluye el alquiler de las tierras y del equipo, así como el pago de los agricultores que sembrarán y cosecharán. Planean recuperar la inversión en un periodo de seis meses con la venta del maracuyá y del camote.

### **Fuentes de financiamiento**

Se pretende trabajar con préstamo solicitado al Estado a través del Programa Nacional de Desarrollo Rural Sostenible y con fondos propios.

## **12.9. Fuentes de ingresos**

Las fuentes de ingresos son las aportaciones de los socios y los intereses aplicados a los prestatarios.

Para la primera cosecha, se cuenta con los ochocientos mil lempiras facilitados por PRONADER. Las siguientes cosechas serán financiadas con parte de las utilidades obtenidas de la comercialización de la primera cosecha.

Aunque no se tuvo acceso a estos datos, según el entrevistado, la Caja Rural en este momento tiene capacidad de endeudamiento para invertir en diferentes proyectos agrícolas.

## 12.10. Análisis de utilidades.

Se verificó que hay posibilidades de comercialización; ya que se confirmó la existencia de demanda insatisfecha. Por ello, es necesario calcular cómo emplear los recursos disponibles. Actualmente, la Caja Rural ha gestionado un financiamiento para el cultivo del camote en 10 manzanas. Gestionaron para conseguir L. 800,000, a través del Programa de Desarrollo Rural (PRONADER). Se tiene proyectado cultivar 24 manzanas. Además de las aportaciones de los socios. Si se parte de lo real es decir, las veinte manzanas y se contrasta con la información proporcionada por EDA se proyectarían los siguientes datos:

La información se mide en ganancias por hectárea cultivada. Se cuenta con veinte manzanas. Una hectárea equivale a 1.43 manzana, haciendo la conversión se tendrían las siguientes mediciones:

$$\frac{1 \text{ hectárea}}{1.43 \text{ manzanas}} \times 20 \text{ manzanas} = 13.99 \text{ Hectáreas}$$

Es decir, que la Caja rural cuenta con 13.99 hectáreas.

Según los datos recabados por EDA, de destinar una hectárea a cada cultivo, las ganancias obtenidas por la comercialización del camote, del maracuyá y del plátano en Honduras serían (Ver tablas: 13, 15 y lo afirmado por Lardizábal en página 108)

La siguiente tabla ilustra el rendimiento esperado al cultivar estos productos:

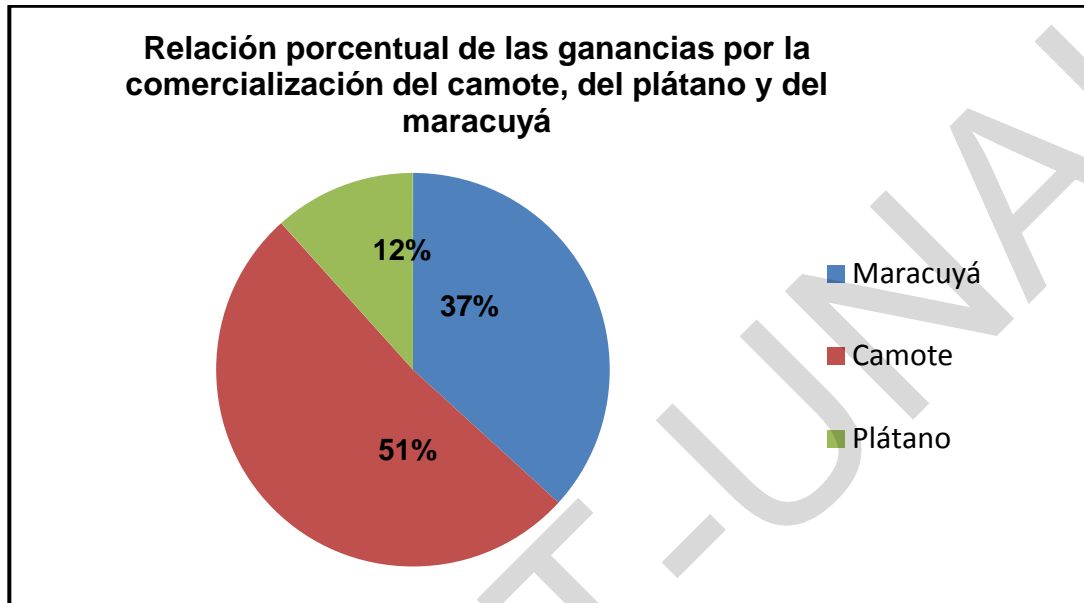
Producto	Utilidad Anual/Hect.	% de las utilidades
Camote	L.177,142.00	51%
Maracuyá	L 126,300.00	37%
Plátano	L. 40,000.00	12%
<b>Total</b>	<b>L 343,442.00</b>	<b>100%</b>

Fuente: EDA.



La información porcentual se ilustra en la figura 52

**Figura 52**



Fuente: Elaborada a partir de datos proporcionados por EDA

Porcentualmente, se reafirma que el camote es la opción uno, el maracuyá ocupa el segundo lugar y el plátano queda en el último lugar ya que es el que proporciona menos utilidades.

Si se parte de la cantidad disponible que la caja rural y que será destinada a la siembra y comercialización de estos productos se deberá hacer el siguiente razonamiento: se cuenta con L. 800,000.00 y con 13.99 hectáreas. Para la siembra de los tres productos se requiere:

Maracuyá: L 55,200.00 por hectárea; Plátano: L 34,000.00 por hectárea; y Camote: L. 101,000.00 (EDA 2007 y 2008). La distribución del terreno en proporción a las utilidades sería:

Camote:  $13.99 \text{ Ha} \times 51/100$

$$\frac{13.99 \text{ Ha} \times 51}{100} = 7.13 \approx 7 \text{ hectáreas}$$

Maracuyá 13.99 Ha\*37/100

$$\frac{13.99 \text{ Ha} \times 37}{100} = 5.18 \approx 5 \text{ hectáreas}$$

Las plantaciones de plátano deberían utilizar el terreno restante. Es decir: tres (2) hectáreas aproximadamente.

Si se tomase esta decisión, la caja rural deberá contar con la siguiente cantidad de dinero:

$$7 \text{ Ha} * \text{L. } 101,000.00/\text{Ha} = \text{L. } 707,000.00$$

$$5 \text{ Ha} * \text{L. } 55,200.00/\text{Ha} = \text{L. } 276,000.00$$

$$2 \text{ Ha} * \text{L. } 34,000.00/\text{Ha} = \underline{\text{L. } 68,000.00}$$

$$\text{Total L } 1,051,000.00$$

Solo se posee la cantidad de ochocientos mil lempiras (L. 800,000.00) y en vista de que se pretende hacer uso racional de los recursos disponibles, evitando endeudamientos innecesarios o riesgosos, lo más indicado sería que se distribuyese proporcionalmente, la cantidad disponible entre los cultivos propuestos. La distribución de esta cantidad sería como sigue:

$$\text{Camote: } \frac{\text{L. } 800,000.00 \times 51}{100} = 408,000.00 \times \frac{1 \text{ Ha}}{\text{L. } 101,000.00} = 4 \text{ hectáreas}$$

$$\text{Maracuyá: } \frac{\text{L. } 800,000 \times 37}{100} = \text{L. } 296,000.00 \times \frac{1 \text{ Ha}}{\text{L. } 55,200.00} = 5.36 \text{ Ha} \approx 5 \text{ Ha}$$

$$\text{Plátano: } \frac{\text{L. } 800,000.00 \times 12}{100} = \text{L. } 9,600.00 \times \frac{1 \text{ Ha}}{\text{L. } 34,000.00} = 2.82 \text{ Ha} = 3 \text{ Ha}$$

Con la cantidad disponible, podrían cultivarse cuatro (4) hectáreas de camote; cinco (5) hectáreas de maracuyá; y dos (2), de plátano. Se utilizarían 11 hectáreas y como la cosecha de camote se da cada cuatro meses, quedarían 2.99 hectáreas en espera a utilizarse durante la segunda cosecha

de camote y permitir que los terrenos descansen. El maracuyá se cosecha siete meses después de sembrado. En el caso de este fruto, una misma planta genera frutos durante tres años. Por tanto, no es necesario reinvertir en equipo ni en salarios para sembrado de las próximas cosechas. El plátano se cosecha cada diez meses; y se aconseja que la siembra sea escalonada.

Las entradas proyectadas para el primer año serían:

Camote:  $4 \text{ Ha} * \text{L } 177,142.00 / \text{hectárea} = \text{L. } 708,568.00$  después de cuatro meses de siembra.

Maracuyá  $5 \text{ Ha} * \text{L } 126,300.00 = \text{L. } 631,500.00$  siete meses después de sembrado

Plátano:  $2 \text{ Ha} * \text{L. } 40,000.00 = \text{L. } 80,000.00$  después de diez meses de siembra.

El camote puede cosecharse tres veces al año. Para sembrar las tres hectáreas restantes, sólo se necesitan L 303,000.00. Estos se obtendrían de las utilidades de la primera cosecha:  $\text{L. } 708.568.00 - \text{L. } 303,000.00 = \text{L. } 405,568.00$ . De estos, L. 100, 000.00 se destinarían para amortizar la deuda contraída con el préstamo<sup>2</sup>; y L. 305, 568.00, para otros compromisos adquiridos por la Caja Rural. Cuatro meses después se utilizarían las 4 hectáreas iniciales y se repetiría lo que se hizo con la primera cosecha. De tal manera que después del primer año, se habría pagado L. 300,000.00 del préstamo con la comercialización del camote.

En el caso del maracuyá, se aconseja utilizar L. 100,000.00 de los L. 631,500.00 para pagar el préstamo, restarían L. 531,000.00. Con respecto al plátano, Los 80,000.00 lempiras deberán utilizarse para el pago del alquiler de las tierras cultivadas. Se debe tener presente que el pago del alquiler del terreno es de L. 1,257,160 (L 62,858.00/manzana\*20 manzanas). Si se

<sup>2</sup> No se informó el interés del préstamo adquirido.

parte de los datos facilitados por EDA (2009), para finales del primer año, se podría tener la siguiente proyección:

Las primeras cuatro hectáreas de camote producirían L. 708,568.00. En cuatro hectáreas, hay 5.72 manzanas \* L. 62,858.00 por concepto de alquiler equivaldría a un egreso de L. 359,548.00 aproximadamente. Es decir que la cosecha de este producto sí costea el alquiler de la tierra (L. 431,000.00 - L. 359,548.00 = L. 71,452.00). Las tres hectáreas a utilizar para la segunda cosecha producirían quinientos veintinueve mil seiscientos cincuenta y cuatro lempiras (2.99 ha \* L 177,142.00 / hectárea = L. 529,654.58) a esta cantidad, se le sustraerían doscientos sesenta y ocho mil setecientos sesenta y dos lempiras (L 268,762.00) por concepto de alquiler de tierras cultivadas (2.99 ha \* 1.43Mz./Ha = 4.2757 Manzana \* L. 62,858.00 = L 268,762.95) para total de L. 260,891.63 – L. 100,000.00 para amortizar la deuda por concepto de préstamo resultando en ganancia producto de la segunda cosecha, ciento sesenta mil ochocientos noventa y un mil lempiras (L. 160, 891.00). La tercera y última cosecha produciría lo mismo que la primera cosecha, pero los egresos serían menores. En vista de que los terrenos serían pagados con la primera y la segunda cosechas, las ganancias resultantes serían de seis mil ocho quinientos sesenta y ocho lempiras (L. 708,568.00 – L 100,000.00 (préstamo) = L. 608, 568.00).

Con respecto al maracuyá, en cinco hectáreas hay 7.15 manzanas. La inversión en alquiler de tierra sería de cuatrocientos cuarenta y nueve mil cuatrocientos treinta y cinco lempiras (L. 449,435.00) aproximadamente (7.15 manzanas\*L. 62,858.00 = L. 449,434.70). Dicho de otra forma, de las cinco manzanas sembradas de maracuyá se obtendrían aproximadamente ciento ochenta y dos mil sesenta y cinco lempiras (L. 631,500.00 – L. 100,000.00 = L. 531,500.00 – L. L. 449,434.70 = L. 82,065.30) una vez descontados los cien mil lempiras que se pretenden destinar al pago del préstamo.

En lo que respecta al plátano. Las dos hectáreas a cultivar equivalen a poco más de dos manzanas (2.86 manzanas). El alquiler de estas, representaría egresos de ciento setenta y nueve mil lempiras setecientos setenta y tres lempiras con ochenta y ocho centavos exactos (2.86 manzanas \* L. 62,858.00/manzana L. 179,773.88) Lo que significa un déficit de L. 167,773, 88. Esto es debido al alquiler de las tierras. Este déficit lo podría absorber la tercera cosecha de camote, pero esto le representaría un costo adicional; y por ende, menores utilidades. Al siguiente año, se aconseja aprovechar dos hijos de la mata primaria; al tercer año, con el fin de mantener la calidad del plátano, se le dejaría un hijo de cada mata. De manera tal que las erogaciones por preparación de la tierra y sembrado de matas se ahorrarían.

Los productores tienen tres opciones a seguir. La opción A que contempla la comercialización de los tres productos. La opción B que sugiere iniciar sembrando camote y maracuyá; y la tercera opción que sugiere solo sembrar camote.

En la siguiente página se muestra una tabla del análisis financiero las 3 opciones sugeridas a los productores.

<b>Tabla N°16. Balance general para el año 2012</b>				
<b>Ingresos</b>				
<b>Cultivo</b>	<b>Hectáreas cultivadas</b>	<b>Ingresos por cosecha(L)</b>	<b>Veces por año</b>	<b>Total (L)</b>
Camote	4	708,568.00	2	1,417,136.00
	2.99	29,654.58	1	529,654.58
Maracuyá	5	631,500.00	1	631,500.00
Plátano	2	80,000.00	1	80,000.00
<b>Subtotal al año</b>				<b>2,658,290.58</b>
+ Una vez descontada la inversión por sembrado de los productos y pago de salarios				
<b>Egresos</b>				
<b>Razón</b>		<b>Cantidad al año</b>		
Alquiler de tierra		L. 1,257,160.00		
Préstamo		L. 800,000.00		
Intereses (12%)		L. 96,000.00		
mano de obra		L. 100.000.00		
<b>Subtotal</b>		<b>L. 2,253,160.00</b>		
* Salarios incluidos.				
<b>Balance</b>				
Activos		L. 2,658,290.58		
Pasivos		L. 2,253,160.00		
<b>Patrimonio neto</b>		<b>L. 405,130.42</b>		

Fuente: elaborado por el autor

## **12.11. Análisis económico financiero de las opciones A, B y C**

### **12.11.1. Opción A**

De esta cantidad, se depositan doscientos cinco mil ciento treinta lempiras con cuarenta y dos centavos (L. 205,130.42) para los socios en la Caja Rural y se maneja como reserva. Reinvierten doscientos mil lempiras y solicitan cuatrocientos mil lempiras en calidad de préstamo para el próximo año.

Para el segundo año, en caso de que se decida sembrar plátano y aprovechar el nacimiento de hijos, solo habría erogaciones por limpieza, cuidado y corte. En el maracuyá, no hay que gastar en sembrar; ya que los frutos se dan continuamente durante tres años; las erogaciones serían por concepto de poda y cosecha. En lo que se refiere al camote, los egresos se han de mantener. Así como el pago de alquiler de las tierras. No se aconseja comprar tierras ni aumentar la cantidad a alquilar; ya que según información proporcionada por el Licenciado en auditoría Lisandro Zelaya Martínez, ex gerente del Banco Nacional de Desarrollo Agrícola en Catacamas, esto podría generar dos cosas: la descapitalización y la sobreproducción y ninguna de las dos conviene a la Caja Rural (situación muy común en agricultores hondureños que no se asesoran adecuadamente antes de utilizar tierras y fondos en la agro-comercialización).

Las proyecciones para el segundo año serían:

<b>Tabla N°17: Relación de ingresos y egresos para el 2013</b>				
<b>Ingresos</b>				
<b>Cultivo</b>	<b>Hectáreas</b>	<b>utilidades<sup>+</sup></b>	<b>Veces por año</b>	<b>Total</b>
Camote	4	L. 708,568.00	2	L. 1,417,136.00
	2.99	L. 529,654.58	1	L. 529,654.58
Maracuyá	5	L. 676,700.00	2	L. 1,353,400.00
Plátano	2	L. 140,000.00	1	L. 140,000.00
<b>Subtotal al año</b>				<b>L. 3,440,190.58</b>
<b>Egresos</b>				
<b>Razón</b>		<b>Cantidad al año</b>		
Alquiler de tierra		L. 1,257,160.00		
Préstamo		L. 400,000.00		
Intereses		L. 48,000.00		
mano de obra		L. 100,000.00		
<b>Subtotal</b>		<b>L. 1,805,160.00</b>		
* Salarios incluidos.				
<b>Balance</b>				
Activos		L. 3,440,190.58		
Pasivos		L. 1,805,160.00		
<b>Patrimonio neto</b>		<b>L. 1, 535,030.58</b>		

Fuente: elaborado por el autor

Para el tercer año, el préstamo del banco no es necesario. Solo se puede usar un hijo de cada mata de plátano porque ya la tercera cosecha la calidad y el tamaño del producto bajaría debido a la competencia por el espacio. Se mantienen las erogaciones por poda y cosecha. Se retienen quinientos



treinta mil lempiras (L. 530,000.00) para iniciar los cultivos del próximo año. Restarían un millón cinco mil treinta lempiras con cincuenta y ocho lempiras (L. 1,005,030.58) en calidad de dividendos para los socios.

Las proyecciones para el Tercer año serían:

<b>Tabla N°18 Relación de ingresos y egresos para el año 2014</b>				
<b>Ingresos</b>				
<b>Cultivo</b>	<b>Hectáreas</b>	<b>Ganancias</b>	<b>Veces por año</b>	<b>Total</b>
Camote	4	L. 708,568.00	2	L. 1,417,136.00
	2.99	L. 529,654.58	1	L. 529,654.58
Maracuyá	5	L. 676,700.00	2	L. 1,353,400.00
Plátano	2	L. 140,000.00	1	L. 140,000.00
<b>Subtotal:</b>				<b>L. 3,734,574,58</b>
<b>Egresos</b>				
<b>Razón</b>		<b>Cantidad al año</b>		
Alquiler de tierra		L. 1,257,160.00		
mano de obra		L. 100.000.00		
<b>Subtotal</b>		<b>L. 1,357,160.00</b>		
<b>Balance</b>				
Ingresos		L. 3,440,190.58		
Egresos		L. 1,357,160.00		
<b>Capital contable</b>		<b>L. 2,083,030.58</b>		

De continuar sembrando, se reservan quinientos treinta mil para los cultivos del próximo año y se distribuye un millón quinientos cincuenta y tres mil treinta lempiras con cincuenta y ocho centavos (L. 1,533,030.58) entre los socios.

Al término de tres años, las ganancias obtenidas serían como se expone en la siguiente tabla:

## Ingresos

Tabla N°19. La opción A

Cultivo	Hectáreas	Veces por año	Año 2012	Año 2013	Año 2014
Camote	7	3	1,946,790.58	1,946,790.58	1,946,790.58
Maracuyá	5	1	631,500.00	1,353,400.00	1,353,400.00
Plátano	2	1	80,000.00	140,000.00	140,000.00
<b>Ingresos por ventas</b>			<b>2,658,290.58</b>	<b>3,440,190.58</b>	<b>3,440,190.58</b>
<b>Caja</b>			<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Total ingresos</b>			<b>2,658,290.58</b>	<b>3,440,190.58</b>	<b>3,440,190.58</b>

## Egresos

Descripción	Costo Año 1	Costo Año 2	Costo Año 3
Préstamo	800,000.00	400,000.00	0.00
Intereses sobre prestamos	96,000.00	48,000.00	0.00
Alquiler de tierra	1,257,160.00	1,257,160.00	1,257,160.00
Gastos administrativo	144,000.00	144,000.00	144,000.00
<b>Detalle de costos de producción</b>			
Preparación de suelo	48,020.00	24,010.00	24,010.00
Mano de obra	22,496.00	13,497.60	13,497.60
Fertilización	17,596.00	8,798.00	8,798.00
Siembra y corte	13,582.00	6,791.00	6,791.00
Control de maleza	2,389.00	3,344.60	3,344.60
Control de plagas	14,494.00	14,494.00	14,494.00
Riego	10,811.00	10,811.00	10,811.00
Destrucción	1,660.00	1,660.00	1,660.00
Costos indirectos	589.00	589.00	589.00
Imprevistos	800.00	32,223.30	32,223.30
<b>Total costo producción</b>	<b>132,437.00</b>	<b>116,218.50</b>	<b>116,218.50</b>
<b>Total</b>	<b>2,429,597.00</b>	<b>1,965,378.50</b>	<b>1,517,378.50</b>

## Flujo de Efectivo Propuesta "A"

Datos	
<b>Inversiones</b>	
Capital de trabajo	50,000
Inversión Inicial	1,200,000
<b>Inversión Total</b>	<b>1,250,000</b>

FLUJOS DE CAJA DEL PROYECTO				
PROPUESTA "A"				
	0	1	2	3
Inversión Inicial	(1,250,000)			
<b>Ingresos por Ventas</b>		2,658,291	3,440,191	3,440,191
<b>Caja</b>		-	-	-
<b>Total ingresos</b>		2,658,291	3,440,191	3,440,191
<b>Egresos:</b>				
Alquiler de tierra		1,257,160	1,257,160	1,257,160
Préstamo		800,000	400,000	-
Intereses (12%)		96,000	48,000	-
Gasto Administrativo		144,000	144,000	144,000
Costo de producción		132,437	116,219	116,219
<b>Total egresos:</b>		<b>2,429,597</b>	<b>1,965,379</b>	<b>1,517,379</b>
<b>Utilidad Operación</b>		<b>228,694</b>	<b>1,474,812</b>	<b>1,922,812</b>
<b>Flujo disponible</b>	<b>(1,250,000)</b>	<b>228,694</b>	<b>1,474,812</b>	<b>1,922,812</b>
<b>VAN</b>		<b>1,621,393</b>		
<b>TIR</b>		<b>56%</b>		

Después de tres años, los productores obtendrían una ganancia neta de un millón seis cientos veintiún mil tres cientos noventa y tres (L. 1,621.393). La tasa interna de retorno sería de 56%.

### 11.2.2. Opción B

La segunda opción al proyecto es dedicarse a sembrar camote y maracuyá los primeros dos años e incorporar el cultivo del plátano el tercer año, si se adquieren tierras. Se cosecharían nueve hectáreas de camote a lo largo del año.

La erogación inicial sería:

$$3 \text{ Ha} * \text{L. } 101,000.00/\text{Ha} = \text{L. } 303,000.00$$

$$5 \text{ Ha} * \text{L. } 55,200.00/\text{Ha} = \underline{\text{L. } 276,000.00}$$

$$\text{L. } 579,000.00$$

Restarían L 221,000.00 del préstamo de L 800,000.00. Se cuenta con fondos para iniciar sembrando cinco manzanas de camote. Se dejaría cuatro hectáreas para la segunda cosecha.

$$5 \text{ Ha} * \text{L. } 101,000.00/\text{Ha} = \text{L. } 505,000.00$$

$$5 \text{ Ha} * \text{L. } 55,200.00/\text{Ha} = \underline{\text{L. } 276,000.00}$$

Total L 781,000.00 con un saldo de diecinueve mil lempiras (L. 19,000.00) para otros gastos.

<b>Tabla N°20. Relación de ingresos y egresos para el primer año (segunda opción)</b>				
<b>Ingresos</b>				
<b>Cultivo</b>	<b>Hectáreas</b>	<b>Entradas</b>	<b>Veces por año</b>	<b>Total</b>
Camote	5	L. 885,710 .00	1	L. 1,594,378.00
	3.99	L. 708,568.00	1	L. 706,796.58
Maracuyá	5	L. 631,500.00	1	L. 631,500.00
En caja				L. 19,000.00
<b>Subtotal al año</b>				<b>L 2,951,674.58</b>
<b>Egresos</b>				
<b>Razón</b>	<b>Cantidad al año</b>			
Alquiler de tierra	L. 1,257,160.00			
Préstamo	L. 800,000.00			
Intereses (12%)	L. 96,000.00			
Costos de producción	L. 82,417.00			
Imprevistos	L. 17,583.00			
<b>Subtotal</b>	<b>L. 2,253,160.00</b>			
<b>Balance</b>				
Ingresos	L. 2,951,674.58			
Egresos	L. 2,253,160.00			
<b>Capital contable</b>	<b>L. 698,514.58</b>			

Fuente: elaborado por el autor

De lo obtenido después del primer año de haber comenzado el proyecto, ciento noventa tres mil doscientos catorce lempiras con cincuenta y ocho centavos (L. 193,214.58) serían destinados para repartirlos entre los socios. Se destinarían quinientos cinco mil lempiras (L. 505,000.00) para el cultivo de

las primeras cinco hectáreas de camote. Para el segundo año, no se necesitaría solicitar préstamo alguno.

<b>Tabla N°21. Relación de ingresos y egresos para el segundo año (segunda opción)</b>				
<b>Ingresos</b>				
<b>Cultivo</b>	<b>Hectáreas</b>	<b>Entradas</b>	<b>Veces por año</b>	<b>Total</b>
Camote	5	L. 885,710 .00	1	L. 1,594,378.00
	3.99	L. 708,568.00	1	L. 706,796.58
Maracuyá	5	L. 676,700.00	2	L. 1,353,400.00
<b>Subtotal al año</b>				<b>L. 3,654,574.58</b>
<b>Egresos</b>				
<b>Razón</b>		<b>Cantidad al año</b>		
Alquiler de tierra		L. 1,257,160.00		
Salario		L. 100.000.00		
<b>Subtotal</b>		<b>L. 1,357,160.00</b>		
* Salarios incluidos.				
<b>Balance</b>				
Ingresos		L. 3,654,574.58		
Egresos		L. 1,357,160.00		
<b>Capital contable</b>		<b>L. 2,297,414.58</b>		

Fuente: elaborado por el autor

Estas utilidades permiten a la caja rural, invertir compra de una hectárea (1.43 manzanas) de terreno con dominio pleno. El monto por la comprar sería de doscientos catorce mil quinientos lempiras (L. 150,000.00/manzana\*1.43 manzanas = L. 214,500.00) aproximadamente. Se reinvertirían quinientos cinco mil lempiras en cultivos del próximo año (L 505,000.00 para el cultivo del camote; L. 34,000.00, para preparación, siembra de la primera cosecha de plátanos y L 1,000.00 para cualquier eventualidad). La caja rural obtendría cuatrocientos setenta y un mil ciento treinta lempiras con cincuenta y ocho centavos (L. 461,130.58) para repartirlos entre los socios. Dejarían en caja, ochenta y cinco mil quinientos lempiras (L. 85,500.00)

La parcela adquirida se destinaría a la siembra del plátano sin incurrir en gastos por concepto de alquiler de tierras. De manera tal, que para el tercer año, los socios de la Caja Rural podrían dedicarse a la comercialización de los tres productos que desean cosechar y vender. Las proyecciones para el tercer año serían como sigue en tabla que se encuentra en la página siguiente:

<b>Tabla N°22 Relación de ingresos y egresos para el tercer año (segunda opción)</b>				
<b>Ingresos</b>				
<b>Cultivo</b>	<b>Hectáreas</b>	<b>Entradas</b>	<b>Veces por año</b>	<b>Total</b>
Camote	5	L. 885,710 .00	1	L. 1,594,378.00
	3.99	L. 708,568.00	1	L 706,796.58
Maracuyá	5	L. 676,700.00	2	L. 1,353,400.00
Plátano	1	L. 40,000.00	1	L. 40,000.00

En caja	L. 85,500.00
<b>Subtotal al año</b>	<b>L.3,790,074.58</b>
<b>Egresos</b>	
<b>Razón</b>	<b>Cantidad al año</b>
Alquiler de tierra	L. 1,257,160.00
mano de obra	L. 100.000.00
<b>Subtotal</b>	<b>L. 2,357,160.00</b>
* Salarios incluidos.	
<b>Balance</b>	
Ingresos	L. 3,790,074.58
Egresos	L. 2,357,160.00
<b>Capital contable</b>	<b>L. 1,342,914.58</b>

Fuente: elaborado por el autor

Al término de tres años, las ganancias obtenidas serían como se exponen a continuación en la siguiente tabla:



## Ingresos

Tabla N°23. Opción "B"

Cultivo	Hectáreas	Veces por año	Año 2012	Año 2013	Año 2014
Camote	9	2	2,301,174.58	2,301,174.58	2,301,174.58
Maracuyá	5	1	631,500.00	1,353,400.00	1,353,400.00
Plátano	1	-	-	-	40,000.00
<b>Ingresos por ventas</b>			<b>2,932,674.58</b>	<b>3,654,574.58</b>	<b>3,694,574.58</b>
<b>Caja</b>			<b>19,000.00</b>	<b>-</b>	<b>85,500.00</b>
<b>Total ingresos</b>			<b>2,951,674.58</b>	<b>3,654,574.58</b>	<b>3,780,074.58</b>

## Egresos

Descripción	Costo Año 1	Costo Año 2	Costo Año 3
<b>Préstamo</b>	800,000.00	0.00	0.00
<b>Intereses sobre prestamos</b>	96,000.00	0.00	0.00
<b>Alquiler de tierra</b>	1,257,160.00	1,257,160.00	1,257,160.00
<b>Gastos administrativo</b>	144,000.00	144,000.00	144,000.00
<b>Detalle de costos de producción</b>			
Preparación de suelo	48,020.00	30,870.00	34,300.00
Mano de obra	22,496.00	8,998.40	8,998.40
Fertilización	17,596.00	8,798.00	8,798.00
Siembra y corte	13,582.00	6,791.00	6,791.00
Control de maleza	2,389.00	3,344.60	3,344.60
Control de plagas	14,494.00	14,494.00	14,494.00
Riego	10,811.00	10,811.00	10,811.00
Destrucción	1,660.00	1,660.00	1,660.00
Costos indirectos	589.00	589.00	589.00
Imprevistos	2,000.00	13,644.00	10,214.00
<b>Total costo producción</b>	<b>133,637.00</b>	<b>100,000.00</b>	<b>100,000.00</b>
<b>Total</b>	<b>2,430,797.00</b>	<b>1,501,160.00</b>	<b>1,501,160.00</b>

## Flujos

DATOS	
<b>Inversiones</b>	
Capital de Trabajo	50,000
Inversión Inicial	800,000
<b>Inversión Total</b>	<b>850,000</b>

Flujos de caja del proyecto Propuesta B				
FLUJOS:	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Inversión Inicial	(850,000)			
<b>Ingresos por Ventas</b>		<b>2,932,675</b>	<b>3,654,575</b>	<b>3,694,575</b>
<b>Caja</b>		<b>19,000</b>	<b>-</b>	<b>85,500</b>
<b>Total ingresos</b>		<b>2,951,675</b>	<b>3,654,575</b>	<b>3,780,075</b>
<b>Egresos:</b>				
Alquiler de tierra		1,257,160	1,257,160	1,257,160
Préstamo		800,000	-	-
Intereses (12%)		96,000	-	-
Costo de producción		133,637	100,000	100,000
Gasto Administrativo		144,000	144,000	144,000
<b>Total egresos:</b>		<b>2,430,797</b>	<b>1,501,160</b>	<b>1,501,160</b>
<b>Utilidad Operación</b>		<b>501,878</b>	<b>2,153,415</b>	<b>2,193,415</b>
<b>Flujo disponible</b>	<b>(850,000)</b>	<b>501,878</b>	<b>2,153,415</b>	<b>2,193,415</b>
<b>VAN</b>		<b>3,033,879</b>		
<b>TIR</b>		<b>124%</b>		

Fuente: elaborado por el autor

Las ganancias generadas por la opción B serán de tres millones treinta y tres mil ochocientos setenta y nueve lempiras (L. 3,033,879.00) y una tasa interna de retorno de 124% lo que demuestra la viabilidad de esta propuesta.

### 11.2.3. Opción C

La tercera opción es sembrar solamente camote. En este caso, se debe tener en cuenta que con ochocientos mil lempiras, solo pueden sembrarse siete (7) hectáreas<sup>3</sup> y restan 6.99 hectáreas. Con las utilidades obtenidas de la primera cosecha, pueden sembrarse por lo menos doce (12) hectáreas para la segunda cosecha. Para la tercera cosecha, se podrá cultivar la parcela no utilizada (1.99 hectáreas más las cinco hectáreas utilizadas en la segunda cosecha). Se deberá dejar descansar las siete hectáreas cultivadas en la primera cosecha del año; a fin de no desgastar el suelo y prolongar la vida útil del terreno.

<b>Tabla N°24. Relación de ingresos y egresos para el 2012 en caso de solo sembrar camote.</b>				
<b>Ingresos</b>				
<b>Cultivo</b>	<b>Hectáreas</b>	<b>Utilidades</b>	<b>Veces por año</b>	<b>Total</b>
Camote	7	L. 1,239,994.00	1	L. 1,239,994.00
	12	L. 2,125,704.00	1	L. 2,125,704.00
	6.99	L. 1,238,222.58	1	L. 1,238,222.58
En caja				L. 93,000.00
<b>Subtotal al año</b>				<b>L. 4,696,920.58</b>
+ Una vez descontada la inversión por sembrado de los productos y pago de salarios				

<sup>3</sup> Recuérdese que para sembrar una hectárea de camote, se requiere de L. 101,000.00

<b>Egresos</b>	
<b>Razón</b>	<b>Cantidad al año</b>
Alquiler de tierra	L. 1,257,160.00
Préstamo	L. 800,000.00
Intereses (12%)	L. 96,000.00
Gastos administrativos	L. 100,000.00
<b>Subtotal</b>	<b>L. 2,253,160.00</b>
*recuérdese que se visualizó la compra de cinco manzanas.	
<b>Balance</b>	
Ingresos	L. 4,636,920.58
Egresos	L. 2,253,160.00
<b>Patrimonio neto</b>	<b>L. 2,386,760.00</b>

Fuente: elaborado por el autor

Para el siguiente año, no es necesario pedir préstamo alguno y lo más indicado sería que la Caja Rural comprase tierras con escritura pública o en dominio pleno. Se aconseja que adquiriera cinco manzanas (3.5 hectáreas) a ciento veinte mil lempiras cada una para un total de seiscientos mil lempiras (L. 600,000.00) y quedarían un millón trescientos ochenta seis mil setecientos sesenta mil. De esta cantidad, se utilizarían setecientos siete mil para iniciar las cosechas del próximo año. Restarían un millón setenta y nueve mil lempiras (L. 1,079,760.00); de los cuales, un millón se repartiría entre los socios; y setenta y nueve mil setecientos sesenta lempiras quedaría como reserva del patrimonio neto de la caja rural.

De manera que las proyecciones para el segundo año serían como lo muestra la tabla en la siguiente página:

<b>Tabla No 25. Relación de ingresos y egresos para el segundo año, en caso de solo sembrar camote.</b>				
<b>Ingresos</b>				
<b>Cultivo</b>	<b>Hectáreas</b>	<b>Utilidades</b>	<b>Veces por año</b>	<b>Total</b>
Camote	7	L. 1,239,994.00	1	L. 1,239,994.00
	12	L. 2,125,704.00	1	L. 2,125,704.00
	6.99	L. 1,238,222.58	1	L. 1,238,222.58
En caja				L. 79,760.00
<b>Subtotal al año</b>				<b>L. 4,683,680.58</b>
+ Una vez descontada la inversión por sembrado de los productos y pago de salarios				
<b>Egresos</b>				
<b>Razón</b>		<b>Cantidad al año</b>		
Alquiler de tierra		L. 942,870.00		
Gastos admtns.		L. 100.000.00		
<b>Subtotal</b>		<b>L. 1,042,870.00</b>		
* Salarios incluidos.				
<b>Balance</b>				
Ingresos		L. 4,683,680.58		
Egresos		L. 1,042,870.00		
<b>Patrimonio neto</b>		<b>L. 3,640,810.58</b>		

Fuente: elaborado por el autor

De esta cantidad, se tomarían dos millones (L. 2,000,000.00) para repartir entre los socios, restando un millón seiscientos cuarenta mil ochocientos diez

lempiras con cincuenta y ocho centavos (L. 1,640,810.58). Ya se cuenta con capital para comenzar sembrando diez hectáreas, seis de las cuales corresponde a la parcela que descansó durante la tercera cosecha del año anterior y descansan 3.99 hectáreas. Se invertirán un millón ciento diez mil lempiras (L. 1,110,000.00) en la primera cosecha. Para la segunda cosecha, se sembrarían otras diez hectáreas, utilizando las 3.99 hectáreas no cultivadas más seis de las diez anteriores. Quedarían cuatro en descanso y serán aprovechadas la durante la tercera cosecha, cuando nuevamente, se sembrarán diez hectáreas.

<b>Tabla N°26. Relación de ingresos y egresos para el tercer año, en caso de solo sembrar camote.</b>				
<b>Ingresos</b>				
<b>Cultivo</b>	<b>Hectáreas</b>	<b>Utilidades</b>	<b>Veces por año</b>	<b>Total</b>
Camote	10	L. 1,771,420.00	3	L. 5,314,260.00
En caja				L. 640,810.58).
<b>Subtotal al año</b>				<b>L. 5,955,070.58</b>
+ Una vez descontada la inversión por sembrado de los productos y pago de salarios				
<b>Egresos</b>				
<b>Razón</b>	<b>Cantidad al año</b>			
Alquiler de tierra	L. 942,870.00			
Gastos admtvs.	L. 100.000.00			
<b>Subtotal</b>	<b>L. 1,630,511.20</b>			
* Salarios incluidos.				
<b>Balance</b>				
Ingresos	<b>L. . 5,955,070.58</b>			
Egresos	<b>L. 1,630,511.20</b>			
<b>Patrimonio neto</b>	<b>L. 4,324,558.38</b>			

Fuente: elaborado por el autor

Las utilidades generadas por la opción C se resumen a continuación.

## Ingresos

Tabla N°27 Opción "C"

Cultivo	Hectáreas	veces por año	Año 2012	Año 2013	Año 2014
Camote	14	3	4,603,920.58	4,603,920.58	5,314,260.00
CAJA			93,000.00	79,760.00	640,810.58
<b>TOTAL INGRESOS</b>			<b>4,696,920.58</b>	<b>4,683,680.58</b>	<b>5,955,070.58</b>

## Egresos

Descripción	Costo	Costo	Costo
	Año 1	Año 2	Año 3
<b>Préstamo</b>	800,000.00	0.00	0.00
<b>Intereses sobre prestamos</b>	96,000.00	0.00	0.00
<b>Alquiler de tierra</b>	1,257,160.00	1,257,160.00	1,257,160.00
<b>Gastos administrativo</b>	144,000.00	144,000.00	144,000.00
Detalle de costos de producción			
Preparación de suelo	89,180.00	89,180.00	89,180.00
Mano de obra	44,992.00	44,992.00	44,992.00
Fertilización	17,596.00	17,596.00	17,596.00
Siembra y corte	27,164.00	27,164.00	27,164.00
Control de maleza	3,344.60	4,300.20	4,300.20
Control de plagas	28,988.00	28,988.00	28,988.00
Riego	10,811.00	10,811.00	10,811.00
Destrucción	3,320.00	3,320.00	3,320.00
Costos indirectos	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Imprevistos	2,000.00	2,000.00	2,000.00
<b>Total costo producción</b>	<b>228,395.60</b>	<b>229,351.20</b>	<b>229,351.20</b>
<b>Total</b>	<b>2,525,555.60</b>	<b>1,630,511.20</b>	<b>1,630,511.20</b>

## Flujos

<b>DATOS</b>	
<b>Inversiones</b>	
Capital de Trabajo	50,000
Inversión Inicial	800,000
<b>Inversión Total</b>	<b>850,000</b>

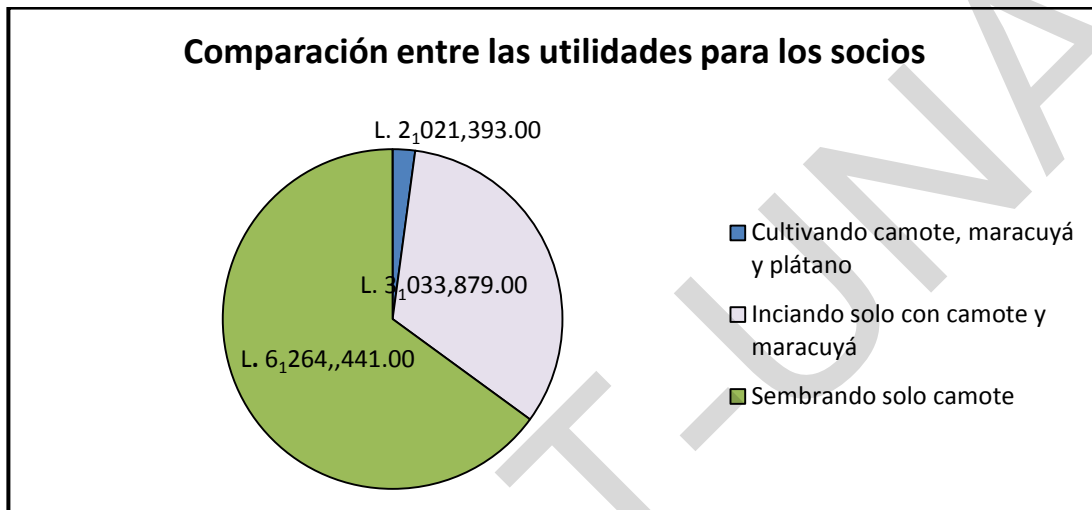
<b>FLUJOS DE CAJA DEL PROYECTO</b>				
<b>PROPUESTA C</b>				
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Inversión Inicial	<b>(850,000)</b>			
<b>Ingresos por Ventas</b>		<b>4,603,921</b>	<b>4,603,921</b>	<b>5,314,260</b>
<b>Caja</b>		<b>93,000</b>	<b>79,760</b>	<b>640,811</b>
<b>Total ingresos</b>		<b>4,696,921</b>	<b>4,683,681</b>	<b>5,955,071</b>
<b>Egresos:</b>				
Alquiler de Tierra		1,257,160	1,257,160	1,257,160
Préstamo		800,000	-	-
Intereses (12%)		96,000	-	-
Gasto Administrativo		144,000	144,000	144,000
Costo de producción		228,396	229,351	229,351
<b>Total egresos:</b>		<b>2,525,556</b>	<b>1,630,511</b>	<b>1,630,511</b>
<b>Utilidad Operación</b>		<b>2,078,365</b>	<b>2,973,409</b>	<b>3,683,749</b>
<b>Flujo disponible</b>	<b>(850,000)</b>	<b>2,078,365</b>	<b>2,973,409</b>	<b>3,683,749</b>
<b>VAN (wacc)</b>		<b>6,264,441</b>		
<b>TIR</b>		<b>271%</b>		

Fuente: elaborado por el autor



Las utilidades proyectadas para los socios después de tres años serían: seis millones novecientos doscientos sesenta y cuatro mil cuatrocientos cuarenta y un mil lempiras exactos (L. 6,264,441.00).

**Figura 53. Comparación de utilidades de acuerdo a las tres opciones**



Fuente: Desarrollado por el autor

En términos financieros, se obtendría la siguiente tabla:

**Cuadro comparativo de las tres propuestas**

**Tabla N°28. Comparativo de la opción A, B y C**

<b>Comparativo de propuestas</b>			
<b>Propuestas</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>
<b>Inversión</b>	(L.1,250,000.00)	(L.850,000.00)	(L.850,000.00)
<b>Ingresos totales</b>	L.9,538,672.00	L. 10,386,324	L.15,335,672.00
<b>Egresos totales</b>	L. 5,912,354.00	L.5,433,117.00	L. 5,786,578.00
<b>Flujo de efectivo</b>	L. 3,626,318.00	L.4,953,207.00	L. 9,549,094.00
<b>VAN</b>	<b>L.1,621,393.00</b>	<b>L.3,033,879.00</b>	<b>L.6,264,441.00</b>
<b>TIR</b>	<b>56%</b>	<b>124%</b>	<b>271%</b>

Fuente: elaborado por el autor

En conclusión las tres propuestas son viables. No obstante en términos financieros la propuesta "C" es la que mejores beneficios y rentabilidad ofrece a los productores.

Es importante recordar que el ciclo de producción del camote es más corto que el resto, pudiéndose cosechar tres veces al año y con mayores probabilidades de exportación hacia mercados europeos.

El proyecto es viable, siempre y cuando los fondos se utilicen apropiadamente; se concentren primero en saldar deudas contraídas con los empleados, con la banca y con el Estado; y establezcan controles eficaces de producción que permitan determinar el progreso en función de los estándares establecido y evitar el desvío de fondos hacia otros rubros que no hayan sido considerados.

Una vez concluido el análisis económico financiero, se sugiere a la Caja Rural de Ahorro y Crédito "Unidos en Acción" que inviertan en sembrar camote solamente.

### 13. CONCLUSIONES

- a. Los resultados de la investigación y el análisis financiero realizado indican que hay una demanda insatisfecha. Lo que se traduce en potencial comercial para los productores del municipio de Jacaleapa. Pero a pesar de tener 20 manzanas a su disposición, solo 2.5 manzanas estaban siendo cultivadas al momento de la investigación y tienen 17.5 manzanas de tierra ociosa. Lo que significa que el 87.5% de las tierras están siendo desaprovechadas.
- b. Según la investigación, la demanda anual del plátano, el maracuyá y el camote en los municipios de Jacaleapa y Danlí es de:
- |           |                    |
|-----------|--------------------|
| Plátano:  | 8,267,844 libras   |
| Maracuyá: | 2,162,376 unidades |
| Camote:   | 2,516,616 libras   |
- c. Aunque todas las opciones generan dividendos, en términos financieros, la opción C (sembrar solo camote) es la más rentable y la más segura de comercializar debido a que existe una empresa en el sector que exporta el camote a diferentes países.
- d. La investigación de mercado hecha en los municipios in situ arrojó lo que se debía comercializar. El plátano y el camote fueron declarados como el de mayor simpatía.

De los tres productos, el plátano ocupa el primer lugar y el camote, el tercero y último. Pero es necesario tener presente que la mayoría de los encuestados, siembra plátanos y les resulta difícil comprar camote porque casi no se vende en la región.

- e. La demanda actual existente demuestra que los productores de la caja Rural de Jacaleapa no han explotado el mercado local de Jacaleapa y Danlí, ni el mercado del Municipio del Distrito Central.
- f. La población desconoce los valores nutritivos del plátano, maracuyá y del camote, razón por la cual es necesario educar al consumidor.

UDI-DEGT-UNVAH

## 14. RECOMENDACIONES

Con base en la información recabada y en las observaciones hechas in situ, se recomienda a la Caja Rural de Ahorro y Créditos Unidos en Acción, los siguientes:

- a. Aprovechar al máximo las manzanas de terreno que actualmente tienen a disposición, sembrando camote, maracuyá y plátano para satisfacer parte de la demanda insatisfecha y poder optimizar el uso de los recursos disponibles.
- b. Vender localmente el camote que no satisfaga los requisitos exigidos por los grandes supermercados.
- c. Considerar la adquisición de terrenos en lugar de alquilarlos.
- d. Considerar la posibilidad de sembrar papa.
- e. Promocionar las propiedades nutricionales del plátano, camote y maracuyá a fin de obtener mayores ingresos como resultado de la venta de los mismos.
- f. Considerar otorgar créditos a compradores mayoristas, distribuidores y supermercados a fin de crear un mercado fijo.
- g. Proyectar la venta de sus productos al mercado del Municipio del Distrito Central.
- h. No utilizar todo el dinero de la Caja Rural a fin de no poner en riesgo el capital de los socios.

## 15. BIBLIOGRAFÍA

AECI. (2007). *Plan de Modernización y Descentralización del Estado*. ESPAÑA: Plan de Modernización y Descentralización del Estado, Agencia Española de Cooperación Internacional AECI.

Alcalde municipal., m.. D. (octubre. De 2011). (f. Muñoz., entrevistador)

Allen, Paul (2000) Ventas y dirección de ventas. Londres. Mc donalds & Evans Ltd.

AMHON. (2000). Ley de municipalidades. Tegucigalpa.

AMHON. (2005). (AHMON, Transición para la Institucionalidad del Municipio Moderno, 2005).

AMHON. (2009). Transición para la institucionalidad de un municipio moderno 2005 pag 54.

AMOHN. (2006). Informe. Tegucigalpa.

ARDON. (2011). Tesis. Tegucigalpa.

Baca. (2001). Mexico, D.F.: Baca, G. (2001). Evaluación de proyectos. México: Mc Graw Hill. .

Caballero Zeitun, Elsa Lily (2003) Desarrollo humano local equitativo y sostenible. Ciudad Universitaria. PLATS – UNAH

Comisión Nacional de la Micro y Mediana Empresa (CONAMIPYME) (2008)

EDA (2009) Manual de Producción del camote.

EDA. (2007) Conocer su producto: Plátano. Entrenamiento y Desarrollo de Agricultores. Plan del Milenio.

EDA. (2008) Conocer su producto: Maracuyá. Entrenamiento y Desarrollo de Agricultores. Lima, Cortés. Plan del Milenio.

Española., d. d. (s.f.).

Estatutos de la Caja Rural de Ahorro y Crédito “Unidos en Acción”

FAO. (2009). Departamento de agricultura.

Flores, German, (2006) Organización y funcionamiento de la Caja Rural. Secretaría de Industria y Comercio.

Funder. (dic.2001). Diagnóstico participativo rural en el conglomerado de Goascorán.

Gilles. (1998). *Marketing*. Madrid: EDAF. .

INE. (2003). *Perfil de Municipio*.

INE. (2009). *Censo de Poblacion y Vivienda*. tegucigalpa.

Instituto Nacional de Estadísticas (2003). Informe INE. Tegucigalpa.

Kawas, Nabil (2004) Lecciones de Hidrometeorología. Ciudad Universitaria. Departamento de Física. UNAH.

Kotler Philip, K. K. (2006). *Dirección de Marketing*. México: PEARSON Educación de .

La Guardia, 2004, Manejo de Materiales Peligrosos. Tegucigalpa. Cuerpo de Bomberos de Honduras.

López Parra, Elvira. Estudio Técnico.... Elemento indispensable en la evaluación de proyectos de inversión. Sonora. Instituto Tecnológico de Sonora

Martin., m. (2011). Tesis. Tegucigalpa.

Matias., m. D. (2010). Plan estrategico de desarrollo municipal.

Municipalidades. (1991). Tegucigalpa,MDC: Ley de Municipalidades, Art. 21,  
Decreto 48-91.

Muñoz, Carlos (2004) Gestión de Riesgos. Dirección de Post grado,  
Universidad Nacional Autónoma de Honduras.

NACIONAL., I. G. (2005). *Mapa político del Paraíso*.

Ordoñez., i. R. (2011). Datos estadísticos.

Orjuela Córdova, Soledad y Paulina Sandoval Medina. (2002) Guía del  
estudio de mercado para la evaluación de proyectos. Santiago.  
Universidad de Chile. Facultad de Ciencias Económicas y  
Administrativas.

OSPINA. (2004). *Propuesta Metodológica de Clasificación Agroforestal*.  
Tegucigalpa.

Ramírez, Julio (2003) Desarrollo con enfoque en gestión de riesgo. San  
José. CARE-CAMI.

Reyes., g. E. (2007). Comercio y desarrollo.

SA (2011). *marketing*. [http://www.monografias.com/trabajos79/marketing/  
2.shtml](http://www.monografias.com/trabajos79/marketing/2.shtml).

SECOFI (200) Investigación de mercados. México D.F. Programa de  
Capacitación y Modernización Empresarial.



SHyCP. (2007). *UNIDAD DE INVERSIONES*. MEXICO, D.F.: SHyCP, “Lineamientos para la elaboración y Presentación de los Análisis, costos y Beneficios de los Programas y Proyectos de Inversión”. Unidad de Inversiones, México, 2007. P.2.

Snell., b. Administracion. En b. Snell., una ventaja competitiva.

Thompson, Iván (2008) *Conozca qué es el estudio de mercado*, tipos y proceso. Madrid. Ediciones Paidós Ibérica S.A.

VA (2008) *Gestión Empresarial*. Madrid. FUNIBER

Wikipedia. (2011). *demanda*. <http://es.wikipedia.org/wiki/Oferta>.

Wikipedia. (2011). <http://es.wikipedia.org/wiki/Cooperativa>.

wikipedia. (2011). <http://www.monografias.com/trabajos/comercializa/comercializa.shtml>.

Wikipedia. (2011). *Oferta*. <http://es.wikipedia.org/wiki/Oferta>.

Wikipedia.org/wiki/., h. (s.f.). [Http://es.Wikipedia.org/wiki/](http://es.Wikipedia.org/wiki/).

wikipedia.org/wiki/., h. (s.f.). <http://es.wikipedia.org/wiki/>. Recuperado el 01 de noviembre de 2011, de wikipedia.

# ANEXOS

ANEXO N° 1  
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HONDURAS  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
POSTGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
MAESTRÍA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**Encuesta a consumidores potenciales.**

A aplicarse a vecinos en Jacaleapa, Danlí y el Distrito Central

Estimado encuestado tenga un buen día. Soy estudiante de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras (UNAH), cursante de la Maestría de Administración de Empresas con Orientación en Finanzas; como parte importante del proceso de investigación dentro del desarrollo del trabajo de Tesis; en esta oportunidad muy respetuosamente solicito su valiosa colaboración, en el sentido de contestarme con la mayor claridad y veracidad posible las preguntas formuladas en esta encuesta, la cual será de mucha utilidad para recopilar información valiosa para llevar a cabo una adecuada investigación de mercado que servirá de apoyo para los productores de Plátano, maracuyá y camote del municipio de Jacaleapa, El Paraíso.

1. Marque de 1 a 3 el producto de su preferencia (1 el que más prefiere; y 3 el que menos prefiere)
  - a. Camote.....
  - b. Maracuyá.....
  - c. Plátano.....
  
2. ¿Dé el nombre de tres lugares de su preferencia donde le gusta comprar su provisión y su razón?
  - a. \_\_\_\_\_  
¿Por qué? \_\_\_\_\_
  - b. \_\_\_\_\_  
¿Por qué? \_\_\_\_\_
  - c. \_\_\_\_\_  
¿Por qué? \_\_\_\_\_
  
3. ¿Qué producto prefiere comer con su comida?
  - a. Plátano.....
  - b. Tortilla.....
  - c. Pan.....

4. ¿Por qué lo prefiere?
- a. Es más barato.....
  - b. Es más fácil de conseguir.....
  - c. Rinde más.....
  - d. Me gusta más que los otros.....
5. ¿Conoce los beneficios alimenticios del plátano?
- a. Sí.....
  - b. No.....
6. ¿Con qué frecuencia consume el plátano?
- a. Todos los días.....
  - b. De una a tres veces por semana.....
  - c. Una vez al mes.....
  - d. Sólo un día a la semana.....
  - e. Raramente.....
  - f. Nunca.....
7. ¿Cuál es la cantidad de plátanos que compra?
- a. De uno a tres.....
  - b. De tres a cinco.....
  - c. Más de cinco.....
8. ¿Cuándo consume más?
- a. Cuando están más baratos.....
  - b. Cuando voy a tener una comida especial...
  - c. Cuando tengo deseos.....
9. ¿Dónde prefiere adquirir los plátanos?
- a. En el mercado.....
  - b. En un supermercado.....
  - c. Al vendedor que pasa por mi casa.....
- ¿Por qué?
- a. El producto es más fresco
  - b. Hay más seguridad.....
  - c. Es más higiénico.....
  - d. Es más barato.....

10. ¿Cuál de estos productos prefiere?
- a. Camote.....
  - b. Papa.....
  - c. Yuca.....
  - d. Malanga.....
11. ¿Por qué lo prefiere?
- a. Es más barato.....
  - b. Es más fácil de conseguir.....
  - c. Rinde más.....
  - d. Me gusta más que los otros.....
12. ¿Sabe los beneficios alimenticios del camote?
- a. Sí.....
  - b. No.....
13. ¿Con qué frecuencia consume camote?
- a. Todos los días.....
  - b. De una a tres veces por semana...
  - c. Una vez al mes.....
  - d. Sólo un día a la semana.....
  - e. Raramente.....
  - f. Nunca.....
14. En caso de no comerlo muy seguido ¿Por qué?
- a. No es fácil de encontrar.....
  - b. Es muy caro.....
  - c. No me gusta mucho.....
  - d. No me gusta del todo.....
15. ¿En qué época del año prefiere consumir camote?
- a. Navidad.....
  - b. Celebraciones especiales.....
  - c. No tengo una fecha en especial.....
16. ¿Cómo prepara el camote?
- a. En puré.....
  - b. En sopa.....
  - c. En ensalada.....
  - d. En miel.....

- e. Asado.....
- f. Todas las anteriores.....

17. ¿Qué tipo de camote prefiere?

- a. Anaranjado.....
- b. Blanco.....
- c. Morado.....

18. ¿Qué tipo de bebida prefiere?

- a. Limonada.....
- b. Naranja.....
- c. Maracuyá.....

19. ¿Cómo le gusta consumir el maracuyá?

- a. En refresco.....
- b. En jalea.....
- c. Como pulpa.....
- d. Para preparar bebidas alcohólicas.....

20. Frecuencia con la que compra maracuyá

- a. Todos los días.....
- b. Cuando hace calor.....
- c. Cuando lo encuentro.....
- d. Me gusta pero no lo compro.....

21. ¿Dónde lo compra?

- a. En el supermercado.....
- b. En el mercado.....
- c. A los vendedores ambulantes....

22. Si le gusta pero no lo compra, seleccione una de las razones

- a. No sé cómo prepararlo.....
- b. No tengo tiempo para prepararlo...
- c. Prefiero comprar el refresco.....

**MUCHAS GRACIAS, DIOS LE BENDIGA**

## Entrevista realizada a algunos miembros de la cooperativa Agroforestal de Jacaleapa

Nombre y Apellido: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

1. ¿Cuál es la misión de la cooperativa?
2. ¿Cuál es la visión de la cooperativa?
3. ¿Cómo está organizada la cooperativa?
4. ¿A quién le van a vender sus productos?
5. ¿Cuántos afiliados hay a la cooperativa?
6. ¿Han aportado la misma cantidad todos?
7. ¿Dé el nombre de tres centros de ventas que podrían ser contactados para vender maracuyá, plátano y camote?

a. En Jacaleapa

\_\_\_\_\_

b. En Danlí

\_\_\_\_\_

c. En el Distrito Central

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

8. ¿Cómo serán transportados los productos?

a. Vehículos de la cooperativa.....

b. Vehículos de los afiliados.....

c. A través de fletes.....

d. Distribuidores particulares.....

9. ¿Piensan tener distribuidores?
- Sí.....
- No.....
- Depende de los resultados de la investigación de mercado
10. ¿Dónde habrá distribuidores?
- a. En Danlí.....
- b. En el Distrito Central.....
- c. No se hará uso de distribuidores...
11. ¿Qué variedad del producto puede cosecharse aquí?
- a. Del camote:.....
- b. Del plátano.....
- c. Del maracuyá.....
12. ¿Cómo adquieren sus insumos?
- a. En agropecuarias.....
- b. El Estado nos lo proporciona.....
- c. Tenemos nuestros proveedores...
13. ¿Qué producto demanda mayor inversión?
14. ¿Por qué eligieron vender estos productos?
15. Plazo a proponer para el cobro del producto.
- a. Ninguno.....
- b. 07 días.....
- c. 15 días.....
- d. 01 mes.....
- e. Más de un mes.....



16. ¿Van a dar descuento?

- a. Depende de la temporada.....
- b. Depende de la cantidad pedida.....
- c. Depende del cliente.....

17. ¿Cuáles serán las formas de pago?

- a. Cheques a nombre de la Cooperativa no negociable.
- b. Tarjeta de crédito.....
- c. Depósito bancario.....
- d. Efectivo.....
- e. Orden de pago.....

18. ¿Cómo piensan promocionar el producto?

- a. No lo hemos pensado aún.....
- b. A través de la televisión.....
- c. A través de la radio.....
- d. Contacto personal con distribuidores .....
- e. No pensamos gastar en promoción.....

19. ¿Cree usted que el clima es adecuado para el cultivo?

- Si.....
- No.....

¿Por qué?

20. Cree usted que el terreno es el apropiado.

- Si.....
- No.....

¿Por qué?

**Muchas gracias, que Dios les bendiga**