



UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
NICARAGUA,  
MANAGUA  
UNAN - MANAGUA

**Facultad Regional Multidisciplinaria de Matagalpa  
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas**

## **MONOGRAFIA**

**Para optar al Título de Licenciatura en Economía**

**Tema:**

**Capacidades Agro empresariales en el Desarrollo Humano de los  
socios de la Cooperativa Jorge Salazar, El Tuma-La Dalia,  
Matagalpa, II semestre 2017.**

**Autor:**

***Br. Álvaro Bismarck Villalobos García***

**Tutor:**

***Ms. Manuel de Jesús González García***

***Matagalpa Febrero, 2019***

## DEDICATORIA

Es mi deseo dedicar este trabajo investigativo el cual significa la obra final de la Licenciatura en Influencia de las capacidades agro empresariales en el desarrollo humano de los socios de la Cooperativa Jorge Salazar, Matagalpa, 2017.

Al señor, nuestro Dios, padre y guía espiritual, por concederme la sabiduría y el entusiasmo de estudiar y culminarla con este trabajo que espero sirva de apoyo a instituciones y organismos, que laboran en pro del desarrollo Humano.

A mí querida madre por cumplir con su sagrado deber de padre y madre, proporcionándome las condiciones y recursos necesarios, y animándome con las fuerzas y el amor infaltable para ser una persona de bien y un gran profesional.

A mis hermanos por ser mi fuente de inspiración, y permitirme representar un buen ejemplo tanto en lo humano como en el ámbito profesional que pueden tener la seguridad que lo asumo con mucho cariño.

A mis amigos y compañeros que siempre han estado apoyándome y animándome a ser mejor cada día.

***Álvaro Bismarck Villalobos García***

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco primeramente al ser todopoderoso por guiarme por el sendero correcto e iluminarme para lograr realizar este trabajo investigativo, el que representa la culminación de mis estudios de la carrera de Economía.

A Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, UNAN, Facultad Regional Multidisciplinaria Matagalpa, y a la cooperativa Jorge Salazar por permitirme poder obtener los resultados de las diferentes encuestas que se aplicaron en función de mi investigación, y así poder brindar nuestros aportes al principal sostén de la economía Nicaragüense.

A mi tutor Ms. Manuel de Jesús quién, me proporciono herramientas, conocimientos, aportes necesarios para llevar a feliz término este trabajo investigativo.

A los socios, socias, funcionarios, funcionarias y junta directiva, de la Cooperativa Jorge Salazar en la comunidad El Tuma – La Dalia , municipio de Matagalpa departamento de Matagalpa por su calor humano, su disposición para colaborar en este trabajo, y que espero se convierta en un aporte para las organizaciones que se traduzca en beneficios para los asociados y asociadas.

A mi Tía Martha Isabel García y a mi Esposa Devora Rebeca Escobar Caldera por su apoyo incondicional y fundamental en el proceso de recolección de datos de la investigación, parte importante para la culminación de la tesis.

A los Maestros que de una u otra forma se relacionaron conmigo, transmitiéndonos sus conocimientos y experiencias vividas, al igual que inculcándonos principios éticos y profesionales que estoy seguro me servirán de mucho en el futuro.

***Álvaro Bismark Villalobos García.***



UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
NICARAGUA,  
MANAGUA  
UNAN - MANAGUA

Facultad Regional Multidisciplinaria de Matagalpa  
FAREM Matagalpa  
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas

### Carta Aval del Tutor

El presente trabajo monográfico para optar al Título de Licenciatura en Economía que lleva por tema: “**Capacidades Agro empresariales en el Desarrollo Humano de los socios de la Cooperativa Jorge Salazar, El Tuma-La Dalia, Matagalpa, II semestre 2017**”, realizado por el bachiller *Álvaro Bismarck Villalobos García*, el cual ha significado un arduo trabajo de investigación, aplicando técnicas, procedimientos y métodos científicos, que generó resultados significativos para enriquecer conocimientos y para valorar la aplicación de los tributos en la empresa sujeta de investigación, que permitirá la mejora continua en cuanto a los procedimientos para el registro y pago de los mismos.

En consideración a lo expuesto, el presente trabajo investigativo cumple con los requisitos teóricos-metodológicos y se apega a los artículos que establece el Reglamento de la Modalidad de Graduación de nuestra Alma Mater, con la estructura y rigor científico que el nivel de egresado requiere, por lo tanto queda autorizada para su presentación en el acto de defensa.

---

Ms. Manuel de Jesús González García

Tutor

## RESUMEN

Analizamos la influencia de las capacidades agro empresariales desarrolladas por la cooperativa Jorge Salazar sobre el desarrollo humano de sus asociados (as), municipio del Tuma la dalia, durante el segundo semestre 2017.

El propósito de esta temática es saber cómo influyen las capacidades agro-empresariales en la cooperativa Jorge Salazar, para mejorar el conocimiento y manejo de mercado a la hora de vender los productos agropecuarios en los mercados nacionales e internaciones, ya que es importante saber cómo manejan los socios sus recursos y manejo de tierras.

Una de las principales conclusiones es que los socios de la cooperativa saben ejercer o aplicar las orientaciones que reciben a través de las capacitaciones por las diferentes instituciones públicas privadas o ONG, a si también se les recomendó poder constar con una marca de registro para poder acceder a otros mercados internacionales a la hora de ofertar su productos agropecuarios y exportarlos ya que es de suma importancia poder constar con ese requisito. Y ellos como socios y socias de la cooperativa no cuentan con ese registro de marca, y ellos los socios se profesionalizan en lo que es la elaboración de diferentes tipos de chocolates, así también se les recomendó obtener más maquinarias de producción como lo es una máquina de secar más rápido el cacao.

## INDICE

<b>CAPITULO I</b> .....	1
<b>1.1. Introducción</b> .....	1
<b>1.2. Planteamiento del Problema</b> .....	3
<b>1.3. Justificación</b> .....	4
<b>1.4. Objetivos de la Investigación</b> .....	6
<b>CAPITULO II</b> .....	7
<b>2.1. Antecedentes</b> .....	7
2.1.1. A nivel mundial .....	7
2.1.2 A nivel Nacional.....	8
2.1.3. A nivel local .....	9
<b>2.2. Marco Teórico</b> .....	10
<b>2.2.1 Agro empresas</b> .....	10
2.2.1.1 Concepto de agro empresa .....	10
2.2.1.2 El modelo agro empresarial en Nicaragua .....	10
2.2.1.3 Características de la agro empresa.....	12
<b>2.2.2 Impacto Ambiental</b> .....	12
<b>2.2.3 Impacto Tecnológico.</b> .....	13
2.2.4 Impacto Culturales.....	13
<u>2.3</u> <b>Caracterización específica de la Agro empresa.</b> .....	14
2.3.1 Agro empresas Rurales.....	16
<b>2.4</b> <b>Características operacionales de la Agro empresa</b> .....	16
<b>2.4.1 Organización</b> .....	16
<b>2.4.2 Cooperativismo</b> .....	17
<b>2.4.3 Empleo</b> .....	18
<b>2.5</b> <b>Potencialidades principales de la agro empresas</b> .....	18
<b>2.6</b> <b>El perfil de la Agro empresa</b> .....	19
<b>2.7</b> <b>Importancia de la administración en la aplicación de la Agro empresa.</b> .....	21
<b>2.8</b> <b>Estudio de Mercado de la Agro empresa.</b> .....	21

<b>2.9 Capacidades Agro empresariales</b> .....	22
2.9.1 Elementos de las Capacidades Agro empresariales .....	22
2.9.2 Conocimiento de Mercado.....	22
2.9.3 Estrategia de venta .....	24
2.9.4 Gestión de la Producción .....	26
<b>2.9.5 Gestión Financiera</b> .....	28
<b>2.9.6 Gestión de Crédito</b> .....	29
2.9.7 Gestión de riesgo agro empresarial .....	29
2.9.8 Costos de Producción .....	30
2.9.9 El riesgo del cambio .....	30
2.9.10 Riesgo de precios bajos en los productos .....	31
<b>2.10 Las raíces históricas del Desarrollo Humano</b> .....	34
<b>2.10.1 Perspectivas teóricas del desarrollo humano</b> .....	35
<b>2.10.2 Teorías del Desarrollo Humano</b> .....	38
<b>2.10.3 Postura del Keynesianismo</b> .....	39
<b>2.10.4 Postura del Marxismo</b> .....	40
<b>2.10.5 Postura del Humanismo</b> .....	40
<b>2.11 Elementos del Desarrollo Humano</b> .....	41
<b>2.11.1 Ingreso</b> .....	41
<b>2.11.2 Ingreso Agropecuario</b> .....	41
<b>2.11.3 Participación</b> .....	42
<b>2.11.4 Vivienda</b> .....	45
<b>2.11.5 Nutrición</b> .....	46
<b>2.11.6 Identidad</b> .....	47
<b>2.12 Enfoques del Desarrollo Humano</b> .....	50
<b>2.12.1 Enfoque general del desarrollo</b> .....	51
<b>2.12.2 El acceso al conocimiento: clave del Desarrollo Humano</b> .....	52
<b>2.13. Posición de Nicaragua en el ámbito internacional</b> .....	54
<b>2. 14 Historia del IDH</b> .....	55
<b>2. 15 Índice de Pobreza Humana (IPH</b> .....	56
<b>2.16 Pregunta Directrices</b> .....	57

<b>CAPITULO III</b> .....	58
<b>3.1. Diseño Metodológico</b> .....	58
<b>CAPITULO IV</b> .....	60
<b>ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS</b> .....	60
4.1 Antecedentes de la Cooperativa Jorge Salazar .....	60
4.2 Micro localización de la Región de Estudio .....	60
4.2 Estructura actual de la cooperativa Jorge Salazar .....	63
<b>4.2.1 Principios y Valores de la Cooperativa</b> .....	64
<b>4.2.2 Logros, retos y dificultades de la Cooperativa</b> .....	64
4.4 Características socio demográficas de los entrevistados .....	65
<b>4.4 Gestión Agro empresarial</b> .....	66
<b>4.4.1 Conocimiento de mercado</b> .....	66
<b>4.4.2 Estrategias de Venta</b> .....	67
<b>4.4.3 Gestión de la Producción</b> .....	68
<b>4.4.4 Gestión Financiera</b> .....	69
<b>4.4.5 Gestión de Riesgo Agro empresarial</b> .....	70
<b>4.5 Desarrollo Humano</b> .....	72
<b>4.5.1 Ingreso de los socios (as) de la cooperativa</b> .....	72
.....	72
<b>4.5.2 Escolaridad y Formación de los socios (as) de la cooperativa</b> .....	73
<b>4.5.3 Calidad de la Vivienda de los socios (as) de la cooperativa</b> .....	74
<b>4.5.3 Seguridad Alimentaria</b> .....	75
<b>Índice de desarrollo 33.33%</b> .....	76
<b>4.5.4 Nivel de participación</b> .....	76
<b>4.6. Incidencia las capacidades agro empresariales en el Desarrollo Humano de los socios</b> .....	79
<b>Indicadores</b> .....	79
<b>Gestión AGROEMPRESARIAL</b> .....	79
<b>1- CONOCIMIENTO DE MERCADO</b> .....	79
<b>Los socios de la cooperativa conocen los productos que más venden entre ellos cacao café y chile.</b> .....	79
<b>2- ESTRATEGIA DE VENTA</b> .....	79

<b>Una de sus estrategias son los convenios que tienen con clientes potenciales internacional mente.....</b>	<b>79</b>
<b>3- GESTION DE LA PRODUCCION .....</b>	<b>79</b>
<b>Una de las gestiones de los socios de la cooperativa son vender siempre calidad y precios accesibles. ....</b>	<b>79</b>
<b>4- Gestión financiera.....</b>	<b>79</b>
<b>Cuando los socios necesitan algún financiamiento recurren a financieras que les presten con intereses bajos.....</b>	<b>79</b>
<b>5- Gestión de riesgo empresarial.....</b>	<b>79</b>
<b>A la hora de producir toman en cuenta las condiciones climáticas aunque muchas veces es imposible predecir lo que va a suceder. ....</b>	<b>79</b>

## **CAPITULO I**

### **1.1. Introducción**

La incidencia de las organizaciones campesinas, en particular de las cooperativas en el desarrollo humano ha sido poco estudiada. Esto, a pesar de que estas organizaciones han sido consideradas como un modelo alternativo al enfoque tradicional orientado al crecimiento económico (Levi, 2001:51). Incluso las cooperativas han sido presentadas como la tercera y la única vía válida para la emancipación de la sociedad (Sangines, 2001:XXXI).

Sin embargo, se plantea que las cooperativas no generan desarrollo, por dos razones principales: primero, porque no son capaces de lograr transformaciones estructurales en el nivel macro, en consecuencia, son incapaces de generar desarrollo en los niveles micro. Segundo, que este tipo de organizaciones solamente los grupos directivos aprovechan los beneficios generados por la acción colectiva de sus integrantes.

Esta indagación razonada, cuenta con marcos interpretativos y metodológicos que den cuenta del qué, el cómo y en qué condiciones se genera el desarrollo, responsabilidad que en gran medida tienen las ciencias sociales. Un aspecto a destacar, es que los estudios del desarrollo, en cualquiera de sus interpretaciones, y más aún en la perspectiva del desarrollo humano, requiere el concurso de distintas ciencias, no solamente de las sociales, sino también de las naturales. El presente trabajo aporta una metodología que permite evaluar el impacto del cooperativismo en el desarrollo de sus socios y socias, desde una visión multidimensional.

La importancia de los estudios de las capacidades agro empresariales en la cooperativa Jorge Salazar del municipio Tuma La Dalia, hace una caracterización de las investigaciones acerca del cooperativismo en los últimos años, tanto en el ámbito mundial, como el latinoamericano en particular. También, justifica la relevancia del trabajo desde la dimensión teórica, metodológica y práctica.

También Presenta una breve reseña de las corrientes de pensamiento que han influido en la filosofía y la acción del cooperativismo, tipológica de las cooperativas según su distanciamiento o cercanía a la práctica de los principios y valores del cooperativismo.

El cooperativismo en Nicaragua. Se identifican etapas por las que ha transitado el cooperativismo en el país .impulsado por Sandino, que tuvo como máxima expresión la organización de una gran cooperativa en Wiwili, región de las Segovia.

También en la cooperativa Jorge Salazar ubicada en el Tuma la dalia se analiza su alcance transformador, así como sus limitaciones de Desarrollo Humano (IMDH). En este sentido, se hace un examen crítico de la evolución del concepto de desarrollo. Se propone la concepción del desarrollo a escala humana, como paradigma que guíe la evaluación del impacto del cooperativismo en sus socios y socias. El desarrollo en la dimensión sugerida, puede ser entendido, utilizando otros conceptos y teorías, tales como los grupos de crecimiento humano, la lógica de la acción colectiva y las organizaciones e instituciones. Del desarrollo humano consideradas, así como sus componentes o indicadores. Se definen las técnicas de medición de cada variable y el procedimiento para procesar y analizar la información.

La cooperativa Jorge Salazar del Tuma La Dalia, Matagalpa, Nicaragua

En el desarrollo humano de sus socios y socias, muestra el impacto positivo en sus asociados (as), los socios (as), ya que es una cooperativa que desde sus inicios han mantenido un desarrollo humano muy apropiado así lo demuestran las encuestas aplicadas a cada uno de sus asociados y asociadas.

## **1.2. Planteamiento del Problema**

En el municipio el Tuma la Dalia se encuentra una Cooperativa llamada “Jorge Salazar” que se dedica a la producción de malanga, quequiste, chayote, plátano, jengibre, chile, pasta de cacao, manteca de cacao, grasa de cacao chocolates. Al igual exportan productos principalmente a los mercados de Costa Rica, Honduras, El Salvador, Guatemala, y Estados Unidos. El interés es de investigar las capacidades agro-empresariales sobre el desarrollo humano en dicha cooperativa y para determinar cuál ha sido el grado de desarrollo humano alcanzado.

Se ha identificado que anteriormente no se han hecho trabajos investigativos sobre este tema, solo algunas entrevistas de medios de prensa nacionales que han recolectado algunos datos que se ocuparan para esta investigación, en base a lo anterior planteado, se presenta la siguiente interrogante:

***¿Cómo han incidido las capacidades Agro empresariales en el Desarrollo Humano de los Socios de la Cooperativa Jorge Salazar, El Tuma-La Dalia, en el II semestre del año 2017?***

### **1.3. Justificación**

El objetivo de la presente investigación es analizar las capacidades agro empresariales desarrolladas por la Cooperativa Jorge Salazar que inciden en el Desarrollo Humano de sus asociado, todos ellos habitantes en el municipio Tuma La Dalia.

En Nicaragua existen problemas en el sector Agro empresarial. Estos problemas se manifiestan en el escaso desarrollo de proceso de la producción agrícola nacional, y por ende debilidades en el sector productivo. Al no impulsar la transformación de la producción agrícola los productores no están obteniendo los ingresos suficientes para que su economía crezca.

Las escasas acciones de transformación se dan por distintos motivos, ya sea porque existe bajo conocimiento o por acceso limitado a tecnología que ayude a los productores a procesar su materia prima y darle valor agregado, así mismo las escasas iniciativas que fomenten o incentiven el emprendurismo en los productores y las productoras agrícolas, para que estos puedan generar bienestar para la seguridad alimentaria y que contribuya a la economía del país.

A esto hay que añadir que en el país existe una débil organización, coordinación y bajo desarrollo tecnológico, lo cual hace que la sistematización de las innovaciones esté estancada.

En este estudio se pretende Identificar cuáles han sido las capacidades agro empresariales desarrolladas por la cooperativa Jorge Salazar sobre el desarrollo humano de sus asociados. Con el fin de aportar bases para los estudiantes o investigadores que proyectan profundizar más en el tema.

Así mismo servir de apoyo para los socios de la cooperativa Jorge Salazar en el manejo de los conocimientos de producción, calidad de gestión y capacitaciones agro-empresariales para sus socios.

Con esta investigación la Facultad Regional Multidisciplinaria de Matagalpa aportará el siguiente estudio con conocimientos de las capacidades agro empresariales y el desarrollo humano que será de gran importancia para los productores y socios de la cooperativa Jorge Salazar.

También servirá de mucha ayuda a estudiantes que quieran realizar Investigaciones similares con enfoque descriptivo, lo cual servirá de punto de partida como referencia a dichos trabajos investigativos.

A nivel personal para mí ya que me permite culminar esta monografía y adquirir nuevos conocimientos en el manejo agro empresarial.

## **1.4. Objetivos de la Investigación**

### **Objetivo General**

Analizar la incidencia de las capacidades agro-empresariales desarrolladas por la Cooperativa Jorge Salazar sobre el desarrollo humano de sus asociados (as), municipio Tuma La Dalia, durante el segundo semestre 2017

### **Objetivos Específicos**

1. Identificar las capacidades Agro empresariales que son desarrolladas por los socios de la Cooperativa Jorge Salazar en el II semestre del 2017.
2. Determinar el grado de desarrollo Humano alcanzado por los socios y socias de la Cooperativa.
3. Analizar la relación que existe entre el desempeño de las capacidades agro-empresariales y el grado de Desarrollo Humano alcanzado por los socios de la Cooperativa. Jorge Salazar en el II semestre del 2017.

## CAPITULO II

### 2.1. Antecedentes

A continuación se presentan los antecedentes relacionados con el tema, tanto a nivel internacional, nacional y local.

#### 2.1.1. A nivel mundial

En este contexto encontramos la siguiente investigación:

*“Capacidades agro empresariales orientada al desarrollo humano”* (Dra:Alejandra Boni Aristizabel., 2010), realizado en la universidad Pablo de Olavide en Madrid España, tiene como objetivo dar a conocer que El desarrollo de agroindustrias competitivas es crucial para generar oportunidades de empleo e ingresos. Contribuye, además, a mejorar la calidad de los productos agrícolas y su demanda. Las agroindustrias tienen el potencial de generar empleo para la población rural, no sólo a nivel agrícola, sino también en actividades fuera de la explotación como manipulación, envasado, procesamiento, transporte y comercialización de productos alimentarios y agrícolas. Esta investigación se basó más que todo para dar a conocer que las agroindustrias están teniendo un impacto global significativo en el desarrollo económico y la reducción de la pobreza, tanto en las comunidades urbanas como rurales.

*“Agroindustrias para el desarrollo”* (Shepherd, 2013), realizada en Italia, Roma; nos menciona uno de los cambios más profundos que se han producido en la economía agroalimentaria de los países en desarrollo es la aparición de empresas agroindustriales como parte de procesos más amplios de desarrollo agro empresarial. A su vez, la transformación del agro procesamiento del sector informal al sector formal conlleva implicaciones clave para los participantes a lo largo de toda la cadena de abastecimiento, desde los que participan en actividades agrícolas,

pesqueras y forestales, pasando por los comerciantes y minoristas de alimentos, hasta llegar al consumidor final.

La agro industrialización presenta valiosas oportunidades y beneficios para los países en desarrollo, en términos de procesos globales de industrialización y de desarrollo económico. Es más, las agroindustrias están cambiando a nivel mundial por lo que no solo presentan nuevas oportunidades, sino también nuevos desafíos para los países en desarrollo, lo que sugiere que la futura trayectoria de la agro industrialización será algo diferente a la del pasado.

### **A nivel latinoamericano**

Se encontró el presente estudio *“Desarrollo de los agro negocios en América Latina”* (García, 2014) Realizado en Costa Rica por la IICA. El estudio tuvo como objetivo contribuir a la visión que se tiene de los agro negocios ya que se considera a la agricultura como un sistema de cadenas de valor que se centra en dar satisfacción a las demandas y preferencias del consumidor, mediante la incorporación de prácticas y procedimientos que incluyen todas las actividades dentro y fuera de la unidad de producción; es decir, considera todas las dimensiones de la agricultura y acepta que sus productos no siempre son el resultado de la simple producción de alimentos.

### **A nivel Centro americano**

Se encontró el siguiente estudio *“Desarrollo y capacitación Agro empresarial”* (Solórzano., 2011) Realizado en Guatemala Por (CIEDA) el estudio facilitó un mayor conocimiento de las dinámicas de mercado y las tendencias de consumo lo que acabará en un aprovechamiento de las oportunidades empresariales y comerciales ya que las organizaciones empresariales que se relacionan con el centro agro empresariales de utilidad para estrategias y apoyos al desarrollo de la industria.

### **2.1.2 A nivel Nacional**

Según (López, 2015) la tesis realizada en la unan Managua Nicaragua refleja el siguiente tema *“Capacidades y Emprendimiento sobre Agro empresas de Nicaragua”*

nos aporta la siguiente información La agroindustria en Nicaragua ha estado tomando auge con el Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional, quien ha creado en su plan de desarrollo, programas que fomenten el dar valor agregado a la producción nacional de manera que se genere mayores ingresos para las familias productoras nicaragüenses.

Estudios recientes muestran que en el caso específico de los directivos de las entidades gubernamentales como MEFCCA, MAGFOR, INTA así como organismos no gubernamentales como FAO, IICA entre otras, están tomando el tema de agroindustrias como eje fundamental para ir minimizando los niveles de pobreza en las familias rurales. Innovación y emprendimiento de los pequeños y medianos productores agroindustriales de Nicaragua. Hasta hace poco, el tema de agroindustrias no era tan abordado por los productores agrícolas en el país. Sin embargo la necesidad de crear ideas productivas, que muevan la economía y la producción nacional a ser más competente, ha venido creando una nueva forma de echar andar este país, agregando valor a la producción.

### **2.1.3. A nivel local**

En relación a las consultas realizadas en las investigaciones que se han efectuado en la UNAN, FAREM Matagalpa sobre esta temática, no se encontró ningún estudio sobre el tema abordado, por lo tanto consideramos que es el primero que se realiza en nuestro contexto universitario y será útil como referencia para las próximas investigaciones sobre la temática.

## **2.2. Marco Teórico**

El marco teórico se desarrolla con esta sección se exponen los fundamentos teóricos, que respaldan la presente investigación, se abordan las capacidades agro empresariales, teorías del Desarrollo Humano con el fin de analizar la influencia de estas capacidades en el nivel de Desarrollo Humano alcanzados por los socios de la Cooperativa Jorge Salazar, Matagalpa, II semestre 2017.

### **2.2.1 Agro empresas**

#### **2.2.1.1 Concepto de agro empresa**

La agro empresa es una unidad de decisiones que combina recursos naturales (tierra, agua clima, etc.), humanos, capital, conocimiento (tecnología) e información para dictarlos a producir, bienes de origen vegetal y animal y/o a la transformación de los mismos en bienes intermedios o de consumo final para un mercado determinado y dentro de una operación rentable. (Lenner & Vera, 1989).

Se deben tener en cuenta elaborar estadísticas que permitan conocer el funcionamiento de las explotaciones agropecuarias y disponer de elementos para evaluar los factores relativos a la pobreza, la seguridad alimentaria y la sostenibilidad del desarrollo en el sector agropecuario.

#### **2.2.1.2 El modelo agro empresarial en Nicaragua**

Ciertamente Nicaragua tiene un modelo económico para su desarrollo. Lo asume desde la colonia española hasta nuestros días. Es un modelo agro-exportador. El mismo que vive de los recursos naturales y del ambiente. El que ha depredado y ha producido desastres sociales y humanos junto con la presencia de fenómenos naturales.

El modelo económico es tradicional, no practica la innovación; utiliza la fuerza de trabajo de forma temporal; es productor de materias primas y no agrega valor a su producción; no determina los costos reales de producción; utiliza cantidades

exageradas de insumos agrícolas contaminantes; produce los mismos bienes desde hace 510 años; no previene las caídas de los precios internacionales del mercado; paga muy por debajo el precio de la fuerza de trabajo; es prebendario en el pago de impuestos; no ha transformado su modo de producción en cinco siglos; es mítico-milagroso al hablar de su consistencia productiva; es extractivista y no repone algo de lo que consume; cultiva y extrae de forma artesanal y envejecida, no se ha modernizado. (Chacón & Jolly, 2006)

En Nicaragua, las políticas públicas y las mejores ideas de producción y comercialización están encaminadas a suplir al mercado internacional, a sabiendas de lo nada desarrollado del mercado interno. Las relaciones de aseguramiento y continuidad del modelo son desconocidas para la sociedad nicaragüense. Las universidades, los politécnicos, los centros de estudios superiores, preparan y capacitan los recursos humanos para un modelo desconocido, un modelo soñado, nada realista, no hay conexión entre los entrenadores/capacitadores y los demandantes de recursos humanos. La juventud se prepara para atender servicios que el país no presta.

Pero, este modelo, sí hace rico a los propietarios del capital, y de los medios de producción. Claro, a la clase dominante e influyente sí le es rentable el modelo económico agro-exportador. Por esa razón no ha desaparecido ni les interesa cambiarlo, o transformarlo, los propietarios/empresarios son rentistas, viven de la renta de la tierra y de su capital. Además, son acompañados por élites gobernantes que se asocian de forma corrupta y se benefician mutuamente para enriquecerse a costa del empobrecimiento de la sociedad nicaragüense. Todo el apoyo gubernamental está dirigido a la agro-exportación, tienen crédito agropecuario, información de mercados, asistencia técnica, relaciones internacionales, beneficios fiscales, exoneraciones tributarias, mejoras en caminos, calles, carreteras, reembolso de inversiones, asistencia política gremial.

Contrariamente el pequeño productor agrícola, que produce los alimentos para el mercado interno, no es sujeto de crédito, no tiene acceso a la propiedad de la tierra, no tiene información de mercados y precios, no hay asistencia técnica, paga impuestos municipales y nacionales, actúa de forma diversa en el año, su actividad productiva no es estable, es campesino, es obrero agrícola, es comerciante, es migrante, es paria ciudadano, en fin no tiene una visión clara ni permanente de su quehacer productivo. Además, es analfabeta y sin acceso a medios técnicos ni educativos. Está excluido del desarrollo. (Otero, 2016)

Se entiende que el modelo agro empresarial es muy antiguo y que lo utilizan los grandes empresarios y asociados por grandes influentes gobernantes, o constituciones financieras, es lamentable porque este modelo no se asocia con los pequeños productores a lo mejor por sus pocos capital o recursos con que cuentan, siempre la elite compuesta por pocos grandes empresarios quiere siempre acaparar con todo no importándole la situación de otros pequeños agricultores que quisieran aumentar sus producción pero por no tener el apoyo de quien podrían dárselo no pueden salir de donde están.

### **2.2.1.3 Características de la agro empresa**

Son los elementos que identifican a la agro empresa y que pueden ser compartidos por todos aquellos que de una u otra forma se dedican a la generación de productos primarios de las economías nacionales.

### **2.2.2 Impacto Ambiental**

Las Agro empresas generan efectos en el medio ambiente y es quizás por esto, que son más criticadas que otro tipo de empresas cuando se habla de la parte orgánica, del cómo se manejan los recursos naturales y del equilibrio entre la empresa y su modo de productividad, no debe dejar de lado, que las Agro empresas generan efectos en el medio ambiente.

Ante el uso de recursos muchas de las Agro empresas rurales demandan energía (caso de trapiches) lo que normalmente se relaciona con el empleo de leña y como consecuencia directa, la deforestación.

Las agro empresas de ciertas manera han venido afectando nuestro medio ambiente ya que depositan desechos tóxicos a los ríos gran cantidad humo al medio ambiente y hasta causando la deforestación de nuestros bosques lo que viene a tener consecuencias el ser humano ya que afecta la salud de muchas personas.

### **2.2.3 Impacto Tecnológico.**

Se trata de una transformación básica, herrada o auto aprendido, tecnologías tradicionales con baja productividad, manejo deficiente de producto y un alto esfuerzo físico.

En los últimos años y gracias a muchos proyectos de desarrollo ha presentado la tendencia de adaptará, mejorar y modernizar estos sistemas, un caso particular es el de productos como los aceites, las flores, la panela y el queso, donde este último ha mostrado un avance tecnológico importante en la producción y la calidad.

La tecnología ha venido a facilitar el trabajo en dichas agro empresas ya que lo que antes tenía que hacerse manual ahora con este sistema de tecnología se puede aumentar la producción y transformarlo con valor agregado más eficiente que por ende generaría un excedente mayor.

### **1.1.3. Impacto Culturales.**

Igualmente las prácticas culturales inadecuadas en producción agrícola y pecuaria afectan los recursos naturales como el agua, los suelos, los bosques y el aire, situación que debe corregir la empresa agropecuaria con el fin de garantizar la producción y, la productividad y sobre todo, la sostenibilidad de la actividad rural. (Brevis Y Jolli. 1970)

Existen empresarios que no miden el impacto negativo que están causando las malas prácticas culturales, ya que estas prácticas afectan nuestro medio ambiente deteriorándolo con las diferentes contaminaciones entre ellos la quema de los bosques los desechos que se echan a los ríos la tala de árboles entre otros

### **2.3 Caracterización específica de la Agro empresa.**

Los objetivos que persigue la Agro empresa rural en contextos son:

- a) Aumentar y retener en las zonas rurales el valor de la producción agropecuaria.
- b) Elevar Ingresos y crear puestos de trabajo
- c) Contribuir a la seguridad alimentaria: empresas rurales vinculadas con el mercado y comercio.
- d) Fortalecer las estructuras sociales locales.
- e) Cumplir con un objetivo de desarrollo, sostenible y sustentable.

Es de gran importancia mantener el desarrollo sostenible a través de las agro empresas aumentando la producción, por ende se aumenta la mano de obra y son más personas beneficiadas con salarios para mantener sus familias así mismo se contribuye al sostenimientos de las familias mujeres y niños y se aumenta el comercio manteniendo abastecido el mercado.

### **Son también características de la Agro empresa**

- a) La existencia de un conjunto de recursos que se pueden utilizar en un proceso de producción, transformación y mercado de productos agrarios.
- b) Hay un proceso administrativo y una persona (el gerente) que tiene capacidad para tomar decisiones, es decir, integrar, planificar, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos en forma tal que se cumpla con los objetivos de la empresa mediante las funciones operacionales básicas de producción, ventas, finanzas, y administración. El encargado de una empresa debe ser una persona con buenas cualidades sobre todo que posea liderazgo y que sepa aprovechar todos los recursos que tiene para que sean explotados al máximo y mantenga la buena administración en dicha empresa.

- c) -Tiene uno o varios productos intermedios o de consumo final que se desea producir eficientemente con los insumos disponibles. Esto significa la selección de procesos productivos, de beneficio o de transformación que permitan combinar los insumos en procesos físicos, biológicos, fisicoquímicos, con eficiencia económica, bajo condiciones del menor riesgo o incertidumbre.
- d) Esto es útil en cultivos y regiones de diferentes tamaños de fincas o empresas donde la integración física de la tierra, para conformar una sola área de trabajo, puede ser la alternativa más ventajosa para un grupo de medianos y pequeños productores.
- e) La integración horizontal se hace también para hacer frente a un mercado que requiere productos homogéneos en grandes cantidades, para hacer factibles un proyecto agroindustrial. La integración vertical es la completa centralización.
- f) El centro de atención del administrador es: donde, como, cuando y cuales decisiones se deben aplicar y cuáles son las consecuencias de la aplicación de las mismas. (Machado & Tórrez, 2002)

El administrador de una Agro empresa debe de tener cuidado en cuanto a la toma de decisiones ya que tiene que valorar ventajas y desventajas incluso lo posibles riesgos ya que sus decisiones van a llevar el éxito a su empresa o la desestabilidad y lo que se quiere es que sea una empresa rentable y sostenida.

#### **2.4 Origen de la Agro empresa**

Término que se emplea cuando se trata de entender y desarrollar la Agro empresa rural, referido a la existencia de agroindustrias rurales tradicionales y espontaneas, de producción básica (cultivos de café, plátanos, explotaciones ganaderas de especies menores, entre otras). De transformación (trapiches paneleros, queserías artesanales, la fabricación de dulces. Se trata de organizaciones que no han sido producto del estado ONG, o universidades si no del ámbito cultural como medio de

subsistencia algunas son producto igualmente de la inversión de capitales con desarrollo tecnológico sin importarles que se alejen la gran mayoría de la explotaciones en el medio de latinoamericano. (Chacón & Jolly, 2006)

Las Agro empresas son iniciativa de grandes empresarios que implementaron un modelo de como industrializar los productos terminados para encontrar una manera de hacer uso de las grandes maquinarias que existían.

### **1.5.1. Agro empresas Rurales.**

Son productos de los proyectos ante la oportunidad o potencialidad en el mercado, esto resulta importante al momento de planificar y de observar proyectos o programas de apoyo a empresas rurales.

Estas Agro empresas son el reflejo del aprovechamiento de las oportunidades de los mercados, de las potencialidades del medio, del uso eficiente del saber hacer de una zona, de fortalecimiento y mejoramiento de la competitividad o del apoyo múltiple para hacer más productiva la actividad en el campo. (Machado & Tórrez, 2002).

Las Agro empresas rurales son una gran oportunidad de los pequeños y medianos productores a provechar la tierra los recursos que le rodean el uso correcto del medio ambiente y salir a delante para el mejoramiento de su calidad de vida.

### **1.5.2. Características operacionales de la Agro empresa**

#### **1.5.2.1. Organización**

Las Agro empresas generalmente son de carácter individual, familiar, no familiar y asociativa. La mayoría de las empresas son individuales o familiares y normalmente trabajan con procesos simples; en este tipo de organizaciones la actividad es complementaria al ingreso de la familia.

Lo contrario sucede en la organización no familiar, donde la mano de obra especializada contratada en este caso la actividad es lo más importante, otro tipo de organización es la asociativa cooperativa, donde la actividad es de ámbito comercial.

Es de gran importancia la organización dentro de la Agro empresa ya que así se da un mejor funcionamiento en el ámbito administrativo y financiero ya que sea una empresa familiar, no familiar o asociativa es el ingreso de muchas familias si cuenta con una buena organización será una empresa rentable.

#### **1.5.2.1.1. Cooperativismo**

Al principio las organizaciones “cooperativas” no constituían instancias jurídicas, eran un fenómeno económico y social, o sea las primeras organizaciones que podrían denominarse precursoras de las actuales cooperativas se crearon antes de que existiera ninguna legislación al respecto. Los pioneros del cooperativismo utilizaron su experiencia para fomentar tal tipo de organización. Naturalmente no podían limitarse a predicar una ideología cooperativa o conceptos teóricos. Tenían que probar que sus ideas eran aplicables y que correspondían a las normas fundamentales de la economía y permitían mejorar la condición del hombre. Así se desarrolló la idea de cooperativas basada en un intento de resolver problemas económicos y humanos. (Espinoza y Valles, 2005)

Los rasgos característicos de este nuevo tipo de organización fueron definidos por sus promotores mediante fórmulas como “ayuda mutua”, “autoadministración”, “autorresponsabilidad”, o en una enumeración de principios, como los sentados por Rochdale, y después por la Alianza Cooperativa Internacional, adhesión voluntaria sin restricción injustificada, administración y control democrático, distribución equitativa de los resultados del esfuerzo en común. (Espinoza y Valles, 2005)

Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se unen voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas,

sociales y culturales comunes mediante una empresa de propiedad conjunta democráticamente controlada (Ley No. 499, Arto.5).

Una cooperativa es un medio de ayuda mutua para beneficio de todos. Es una asociación voluntaria de personas y no de capitales; con plena personería política; de duración indefinida; de responsabilidad limitada; donde las personas se unen para trabajar con el fin de buscar beneficios para todos. (Valladares, 1996)

#### **1.5.2.2. Empleo**

En general estas unidades están generando entre uno a seis empleos directos y para un promedio de 2.5 empleos directos por unidad. La Agro empresa rural es un medio de generación de recursos para un gran número de familias vinculadas con esta actividad.

Igualmente se considera que generan 5 empleos indirectos o pecuaria cada empleo directo que demanda la actividad agrícola. Esto es importante porque constituye una baja inversión para generar puesto de trabajo sin dejar de lado que el costo de la mano de obra tiene alta incidencia en el valor de la producción.(Brevis Y Jolli. 1970).

Las Agro empresas son generación de empleo ya que se necesita mucha mano de obra en las áreas productoras, así mismo en los cargos administrativos y esto contribuye al mejoramiento de la calidad de vida y economía del país.

#### **1.5.3. Potencialidades principales de la agro empresas**

Cuando se habla de las empresas con enfoque hacia mercados regionales o nacionales, las nuevas tendencias giran alrededor de los productos naturales (orgánicos) y étnicos, con marcado interés por lo relacionado con la salud y en general por los productos que cumplen con las condiciones del comercio alternativo. En su defecto dirigir los esfuerzos productivos hacia generación de productos competitivos y de amplia demanda en mercados internacionales.

Los productos naturales y orgánicos están teniendo un mayor efecto en lo que concierne a venta de mercado ya que son atractivos a los consumidores ya que los

químicos en la actualidad están provocando muchas enfermedades, entonces los clientes prefieren los productos elaborados por los productores.

La diversidad de pisos térmicos, climas, suelos, fuentes de agua entre otros recursos, son potencialidades que debemos explotar o si la gestión agropecuaria dirige sus esfuerzo hacia procesos sostenibles y autónomos de cada una de las regiones, transformando a sus integrantes en verdaderos empresarios que mejoren su calidad de vida.

Existen zonas rurales con buenos recursos naturales que no se aprovechan de la mejor manera es importante que los pequeños productores aprovechen la tierra ala máximo sacando su mayor potencial los suelos el clima ya que esto generara un ingreso para sus familias y aumentará la calidad de vida.

Para ello es fundamental procesos continuados de formación, intercambio y capacitación, el mejoramiento de asistentes técnicos que operan en el sector y la actualización constante de cada persona que interviene en procesos de producción transformación o mercado de productos del agro. (Rosenberg N. y Nelson R. 1994).

El asesoramiento técnico para los agricultores es de suma importancia ya que les ayuda a saber cómo implementar mejor la semillas, los plaguicidas, aprovechar los suelos así mismo que se les brinden capacitaciones , asistencia para que los pequeños productores obtengan mejores resultados en sus cosechas y obtengan un mejor producto que aumente en número y calidad.

#### **1.5.4. El perfil de la Agro empresa**

La planeación de la Agro empresa o su re direccionamiento requieren la identificación de objetivos claros y precisos para desarrollar el proyecto de empresa. En su formulación deben contemplarse diversas formas o alternativa para dar cumplimiento a los planes trazados.

1. El perfil del empresario o administrador del proceso productivo sea nuevo o ajustado a las nuevas circunstancias del entorno.
2. Las perspectivas económicas de la empresa.
3. La experiencia en la actividad o actividades que se emprenden.
4. La tecnología utilizada y por utilizar en la Agro empresa.
5. El nivel de contribución de la empresa a la solución de necesidades de la región.
6. El nivel de formación y capacitación del personal de la empresa.
7. Condiciones del entorno que favorecen el desarrollo de las actividades productivas o de servicios agropecuarios.
8. Se pretende, mejorar lo existente o reconvertir la actividad productiva actual.
9. Se pretende establecer una empresa nueva o formalizar la existente. (Lenner & Vera, 1989)

Toda empresa dirigidas por sus socios o dueños se trazan una visión para poder posicionarse dentro de un mercado que cuenta con variedades de productos y diferentes precios, es por tal razón que uno de los objetivos posiblemente es posicionarse, para poder darse a conocer dentro del mercado.

### **1.6. El talento Humano en la Agro empresa.**

En toda labor productiva, quienes la desarrollan, se constituyen en el recurso más importante, por tanto el conocimiento de la individualidad de cada trabajador, se constituye en una tarea fundamental de quien dirige una empresa el conocimiento de los valores inherentes a cada persona, permite guiar actitudes, aptitudes, establecer lazos de cooperación mutua, para maximizar los esfuerzos y generar resultados de excelencia.

Cada ser humano cuenta de diferentes capacidades unos mayores que otros el empleador debe valorar eso para que cada uno se desarrolle donde un mayor rendimiento esto dará beneficios a la empresa como por ejemplo aumentar su productividad.

### **1.7. Importancia de la administración en la aplicación de la Agro empresa.**

Las tareas de la empresa agropecuaria son múltiples desde la preparación del suelo o las instalaciones, pasando por la compra de los insumos, el cuidado de los cultivos, la recolección de la cosecha o del producto, hasta la entrega del bien al intermediario o al consumidor final.

Todas esas tareas podrán realizarse con mayor eficiencia si responden al seguimiento de un proceso administrativo previamente determinado, que tenga como objetivo permitir a la organización generar excedentes (que en los negocios se denomina utilidad), necesarios para asegurarle a la agro empresa la continuidad de sus operaciones.

La aplicación de funciones administrativas permite la combinación y dirección de las personas y tareas para lograr propósitos específicos que redunden en beneficio de la empresa.(Dorjan E. Y Jimenez 2002.).

Es importante la aplicación de las reglas o normas que enseñan como poder operar ventas o transacciones que siempre tengan el objetivo de generar ingresos o rentabilidad, ya que una buena administración le da rentabilidad a una empresa.

#### **1.7.1. Estudio de Mercado de la Agro empresa.**

El estudio de mercado permite demostrar la existencia de un número suficiente de consumidores o clientes (personas o empresas) con poder adquisitivo y necesidad permanente, que requieren el bien o servicio proyectado. De existir mercado el proyecto productivo será viable y la alternativa deberá desarrollarse según lo planeado. (IICA 2014).

El estudio de mercado siempre es importantísimo ya que allí se pueden observar algunas debilidades que puedan existir en el lugar de estudio, así también se pueden identificar las posibles fortalezas o ventajas con que se cuentan en el lugar que se lleva a cabo.

## **1.8. Capacidades Agro empresariales**

Según la (FAO, 2007), se refiere a los recursos y actitudes que tiene un individuo, entidad o institución para desempeñar una determinada tarea dentro del sistema agro empresarial que es fundamental en el crecimiento y la seguridad alimentaria en los países en desarrollo y economía en transición, incluyendo toda actividad económica relacionada con la producción agrícola, ganadera, agroindustrial, comercial, provisión de servicios, entre otros, que tenga que dirigir, ejecutar, evaluar.

Se entiende que es de gran importancia que en una empresa, cooperativa o diferentes organizaciones existan capacidades para poder tener una buena base de diferentes tipos de conocimientos en términos de mercado y Gestión de producción.

### **1.8.1. Elementos de las Capacidades Agro empresariales**

#### **1.8.1.1. Conocimiento de Mercado**

Según (Pérez, 2006), por Conocimiento Mercado podemos entender asimismo "el lugar donde se reúnen y operan comercialmente los compradores y los vendedores, y donde se ofrecen a la venta bienes y servicios y se realizan transferencias de productos". Y también podemos entender por conocimiento de Mercado "la demanda agregada desde los compradores y los consumidores, utilizadores y usuarios de un producto, de una idea o de un servicio".

El conocimiento exacto y completo de los Factores Cualitativos y Cuantitativos que caracterizan el comportamiento de los Clientes. Al vivir en un mundo globalizado y altamente competitivo; las cooperativas y empresas requieren estar muy atentas a los cambios que se suscitan en el entorno de cada una de ellas, permitiéndoles conocer nuevos segmentos, tendencias, cambios en la conducta del consumidor, cambios en los hábitos de compra; todo esto representa una ventaja competitiva ya que es una forma de anticiparse a los deseos y necesidades del mercado.

Cuando se habla de mercado estamos hablando del lugar donde se ofertan cantidades de productos con diferentes precios ya que existen diferentes

proveedores con el objetivo de competir, para incrementar las ventas y por ende los ingresos, cabe destacar también que los clientes en el mercado juegan un papel de suma importancia ya que son ellos los encargados de tomar la última decisión en la compra del producto ósea los consumidores finales es la razón que los proveedores algunas veces se encargan en producir productos o servicios de calidad.

La calidad de un producto es la percepción que el cliente tiene del mismo, es una fijación mental del consumidor que asume conformidad con dicho producto y la capacidad del mismo para satisfacer sus necesidades.

La cantidad de productos, es el reactivo limitante que da a conocer o limita, la cantidad de producto formado, y provoca una concentración específica o limitante. Cuando este reactivo se consume, la reacción se detiene. El o los reactivos que se consumen parcialmente son los reactivos en exceso.

La demanda de un producto se define como la total cantidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor o más (demanda total o de mercado).

Los clientes potenciales, son uno de los aspectos fundamentales que se tiene en cuenta siempre en toda entidad económica, pues en ellos radica su oportunidad de crecimiento y desarrollo.

El cliente potencial es toda aquella persona que puede convertirse en determinado momento en comprador (el que compra un producto), usuario (el que usa un servicio) o consumidor (aquel que consume un producto o servicio), ya que presenta una serie de cualidades que lo hacen propenso a ello, ya sea por necesidades (reales o ficticias), porque poseen el perfil adecuado, porque disponen de los recursos económicos u otros factores.

La competencia de precios, es la fijación de precios basados en la competencia, consiste en el establecimiento de un precio al mismo nivel de la competencia. Este método se apoya en la idea de que los competidores ya han elaborado acabadamente su estrategia de fijación de precios. Esta empresa decide establecer este precio para su producto.

### **1.8.1.2. Estrategia de venta**

De acuerdo con (Johnr,Graham, 2010), la estrategia de ventas es uno de los pilares más importantes en cualquier empresa para poder conseguir unos buenos resultados económicos y para crecer. Esto es, en la estrategia de ventas se definen las acciones que contribuirán al crecimiento de la empresa para que ésta alcance la rentabilidad también consiste en un plan que posicione la marca de una empresa o producto para obtener una ventaja competitiva. Las estrategias exitosas que ayudan a la fuerza de ventas se centran en los clientes del mercado, y se comunican con ellos de maneras relevantes y significativas. Los representantes de ventas necesitan saber cómo sus productos o servicios pueden resolver los problemas del cliente.

Una estrategia de ventas exitosa transmite de este modo que la fuerza de ventas pasa tiempo dirigida a los clientes correctos en el momento adecuado.

Todas las diferentes empresas o cooperativas deben presentar excelentes mecanismos para poder atraer más clientes y así poder sobre vivir en un mercado que está lleno de competencias, es la razón que si una institución no cuenta con ese plan de estrategias de ventas no podría sostener la rentabilidad de una empresa, ya que si se cuenta con un buen plan de estrategias o clientes potenciales se estaría garantizando la estabilidad de dicha institución.

Los instrumentos de comercialización de la franquicia están dirigidos a exponer información cualitativa y cuantitativa a los interesados en la misma, así como a recolectar información sobre el perfil del franquiciado y los recursos con que cuenta para acometer la inversión. En muchos países es legalmente obligatorio el que todas

las empresas franquiciantes u oferentes de esquemas asociativos elaboren y funcionen con la Circular de Oferta de Franquicias (C.O.F).

Circular de Oferta de Franquicias (C.O.F): formaliza y explica los aspectos esenciales del negocio con información precisa de la franquicia (descripción de la empresa, modelo de negocio, soporte ofrecido, obligaciones del franquiciado).

Resumen financiero para el franquiciado: inversiones requeridas, proyecciones de ventas, periodo de recuperación de la inversión.

Ruta de actividades para la negociación, venta y apertura de la franquicia

Planilla de solicitud de la franquicia: datos personales y comerciales del interesado.

Planilla de evaluación del local: verificación de cumplimiento de las características exigidas.

Competitividad en la presentación de los productos se define como la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores fijando un precio o la capacidad de poder ofrecer un menor precio fijado una cierta calidad. Concebida de esta manera se asume que las empresas más competitivas podrán asumir mayor cuota de mercado a expensas de empresas menos competitivas, si no existen deficiencias de mercado que lo impidan.

Frecuentemente se usa la expresión pérdida de competitividad para describir una situación de aumento de los costes de producción, ya que eso afectará negativamente al precio o al margen de beneficio, sin aportar mejoras a la calidad del producto.

Posibles compradores Al comienzo de un viaje, el comprador probablemente es consciente de dos cosas: el hecho de que tiene una necesidad y de que existen

una serie de empresas que pueden satisfacerla, aunque no necesariamente tu negocio esté en su listado inicial.

Las acciones en esta etapa es crear conciencia de un producto o servicio para que el mercado pueda empezar a entender bien lo qué haces y cómo, en un determinado momento, puedes ayudarlos.

### **1.8.1.3. Gestión de la Producción**

Es la acción de gestionar y administrar una actividad profesional destinado a establecer los objetivos y medios para su realización, a precisar la organización de sistemas, con el fin de elaborar la estrategia del desarrollo y a ejecutar la gestión del personal. Asimismo en la gestión es muy importante la acción, porque es la expresión de interés capaz de influir en una situación dada. También es la respuesta a la necesidad cada vez mayor de incrementar la productividad en el sector agro empresarial, en presencia de la actual globalización de los mercados y su creciente y dinámica competencia, exigiendo a la empresa moderna la búsqueda permanente, de estrategias que permiten el mejoramiento de sus procesos y satisfagan los niveles de calidad. (Segovia, 2013)

Toda empresa que se encarga de generar productos de consumo o de servicio su objetivo es cada vez más incrementar la producción para así de esa manera poder tener el mercado abastecido, cabe destacar también que hoy en día existen muchas herramientas tecnológicas que ayudan a incrementar o facilitar la incrementación de los diferentes productos o servicios.

Calidad e inocuidad de los productos puede definirse como el conjunto de condiciones y medidas necesarias durante la producción, almacenamiento, distribución y preparación de alimentos para asegurar que una vez ingeridos, no representen un riesgo para la salud.

En los últimos años se ha avanzado en la sensibilización acerca de la importancia de la inocuidad teniendo en cuenta toda la cadena alimentaria, puesto que se considera que algunos problemas pueden tener su origen en la producción primaria, es decir en la finca, y se transfiere a otras fases como el procesamiento, el empaque, el transporte, la comercialización y aún la preparación del producto y su consumo.

### **Planificación o programación de los productos**

En un mercado cambiante y en constante evolución, todo el mundo sabe que las empresas han de estar adaptándose a los hábitos de consumo que se van produciendo. Para ello, es muy importante saber innovar, reinventarse, y desarrollar productos y servicios que estén en consonancia con lo que los consumidores desean adquirir.

Para sacar un nuevo producto al mercado, hay que hacer un cuidadoso proceso de planificación. Y aunque, por desgracia, la planificación más cuidada no es una garantía de éxito, también es cierto que aumenta mucho las probabilidades de que el nuevo producto no suponga un fracaso, con todo lo que ello conlleva (coste, trabajo, inversión, tiempo.)

Registros de cantidades de Insumos: Una vez realizada la compra de los insumos y ya disponiendo de ellos en el establecimiento, se sugiere que sean registrados en una “Ficha de Registro de Insumos” como la propuesta en esta guía.

La “Ficha de Registro de Insumos”, corresponde a un registro detallado de todas las compras y entrega de insumos utilizados en el establecimiento y su función es poder conocer la cantidad disponible de un insumo en particular, además de saber que insumos están prontos a agotarse. Almacenamiento. Una vez que los productos han sido registrados en la “Ficha de Registro de Insumos”, es necesario que sean almacenados en algún lugar seguro y con condiciones ambientales adecuadas, hasta el momento en que sean distribuidos para su uso. Como lugar de almacenamiento se recomienda un lugar fresco, seco y lejos del sol o de la luz, dado que dichas

condiciones pueden afectar a la calidad de los insumos; por ello, se sugiere que el lugar de almacenamiento corresponda a un mueble con llave o una bodega.

#### **1.8.1.4. Gestión Financiera**

Se basa en la administración efectiva de los recursos que posee la organización. Así, la empresa podrá gestionar sus gastos e ingresos de la forma más adecuada para que todo funcione correctamente. El responsable de este tipo de gestión es el gestor financiero, él es el encargado de planificar y organizar la estrategia financiera de la empresa pero también de controlar las operaciones financieras que se llevan a cabo en la compañía. (Terrazas, 2009)

Por ello, la función del gestor financiero es vital para la salud de cualquier organización, ya que tiene que tener en cuenta tanto el pasado, como el presente y el futuro de la organización y del mercado. Solo así podrá evitar errores pasados, evaluar riesgos u oportunidades futuras y analizar la situación económico-financiera actual para lograr mayores niveles de rentabilidad y beneficios. Una gestión adecuada de estos recursos permitirá además crear relaciones de calidad y durabilidad con los inversores y adelantarse a los riesgos financieros para actuar en consecuencia. Si la empresa posee una buena gestión financiera, la consecución de sus objetivos será más fácil y es más probable que todo funcione correctamente. Es por eso que la confianza entre la empresa y su gestor financiero es fundamental, debiendo velar ambos por el beneficio mutuo.

Con una buena gestión financiera dentro de una institución se podrán obtener mejores resultados y rentabilidad de la misma, ya que en una empresa existen muchos gastos y muchos ingresos es por tal razón que siempre se busca una persona que pueda manejar muy bien la parte financiera porque de ese buen manejo dependerá la estabilidad de dicha empresa.

Registros de ingreso es el incremento de los activos o el decremento de los pasivos de una entidad, durante un periodo contable, con un impacto favorable en la utilidad

o pérdida neta o, en su caso, en el cambio neto en el patrimonio contable y, consecuentemente, en el capital ganado o patrimonio contable, respectivamente, El Registro de Costos es un registro auxiliar tributario destinado al control de los costos incurridos en el proceso productivo.

#### **1.8.1.5. Gestión de Crédito**

Estos riesgos deberán ser establecidos en función de la estrategia de riesgo de la empresa y del cliente. 3. Comprobar las direcciones rutinariamente. Se debe contar con la información correcta de contacto de sus clientes es un factor clave en la optimización del proceso de gestión de crédito y cobro.

Los ingresos procedentes de la venta de bienes y de la prestación de servicios se valorarán por el valor razonable de la contrapartida, recibida o por recibir, derivada de los mismos o será el precio acordado para dichos bienes o servicios, deducido: el importe de cualquier descuento, rebaja en el precio u otras partidas similares que la empresa pueda conceder, así como los intereses incorporados al nominal de los créditos.

Los impuestos que gravan las operaciones de venta de bienes y prestación de servicios que la empresa debe repercutir a terceros como el impuesto sobre el valor añadido y los impuestos especiales, así como las cantidades recibidas por cuenta de terceros, no formarán parte de los ingresos. (Terrazas, 2009)

#### **1.8.1.6. Gestión de riesgo agro empresarial**

Según (IICA, 2013), la gestión del riesgo implica identificar los tipos de riesgos que amenazan el agro negocio, evaluar la tolerancia al riesgo por parte de las unidades productivas y las medidas que podrían adoptar para manejarlos. En toda actividad económica relacionada con la producción agrícola, ganadera, agroindustrial, comercial, provisión de servicios, entre otros, que tenga dirigir, ejecutar, evaluar y controlar proyectos agropecuarios. El riesgo, es, en última instancia, un concepto complejo que supone la interrelación de múltiples factores y causalidades.

Hoy en día podemos observar que los grandes productores sufren de diferentes maneras a la hora de sacar sus producciones al mercado, ya que existen elementos muy riesgosos como por ejemplos las alza del combustible para transportar el producto, las plagas que afectan las cosechas y la variedad del clima que en veces hay mucha sequía y en veces grandes inundaciones o fenómenos naturales como huracanes o terremotos.

#### **1.8.1.7. Costos de Producción**

Los costos de producción (también llamados costos de operación) son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento. En una compañía estándar, la diferencia entre el ingreso (por ventas y otras entradas) y el costo de producción indica el beneficio bruto. (De los Santos, 2017)

Esto significa que el destino económico de una empresa está asociado con: el ingreso (por ej., los bienes vendidos en el mercado y el precio obtenido) y el costo de producción de los bienes vendidos. Mientras que el ingreso, particularmente el ingreso por ventas, está asociado al sector de comercialización de la empresa, el costo de producción está estrechamente relacionado con el sector tecnológico; en consecuencia, es esencial que el tecnólogo pesquero conozca de costos de producción.

El costo de producción tiene dos características opuestas, que algunas veces no están bien entendidas en los países en vías de desarrollo. La primera es que para producir bienes uno debe gastar; esto significa generar un costo. La segunda característica es que los costos deberían ser mantenidos tan bajos como sea posible y eliminados los innecesarios. Esto no significa el corte o la eliminación de los costos indiscriminadamente.

#### **1.8.1.8. El riesgo del cambio**

Climático significa un riesgo resultante del cambio climático y que afecte a los sistemas humanos y regiones naturales. En el curso del aumento de la temperatura

mundial y fenómenos meteorológicos extremos, el Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (IPCC) ha sido fundado por el Programa de las Naciones Unidas para el Ambiente (UNEP), y la Organización Meteorológica Mundial (OMM) para comprender mejor el cambio climático y satisfacer las preocupaciones de estas observaciones. (Maradiaga, 2012)

Su objetivo principal es evaluar los riesgos climáticos y explorar estrategias para la prevención de estos riesgos.

#### **1.8.1.9. Riesgo de precios bajos en los productos**

Según (Calvo, 2014), lo más importante, si decides comenzar tu actividad dentro de esta política, es que tengas en cuenta que ofrecer tu producto a un precio más bajo que el de la competencia no significa que lo ofrezcas con menos calidad. El producto tiene que ser tan bueno o mejor que el resto. Esto es sólo una estrategia de marketing para darte a conocer, y demostrar tu capacidad como empresa.

La principal ventaja de ofrecer un producto de calidad a precio bajo es que vas a ganar clientes. Actualmente, el consumidor valora el precio como principal factor en la decisión de compra.

**Imagen de calidad y buen precio.** Es, según diversos estudios, el mejor posicionamiento posible dentro de España. Mercadona y, especialmente su línea de productos 'Bosque Verde', es un buen ejemplo de éxito empresarial en los últimos años. Pero ten en cuenta que, si tu empresa también actúa en el extranjero, la política de precios fuera de nuestras fronteras debe ser completamente diferente.

## **2. Desarrollo Humano**

De acuerdo con (CEPAL) y (Calva, 2010), el Desarrollo Humano es un paradigma de desarrollo que va mucho más allá del aumento o la disminución de los ingresos de un país. Comprende la creación de un entorno en el que las personas puedan desarrollar su máximo potencial y llevar adelante una vida productiva y creativa de

acuerdo con sus necesidades e intereses. Las personas son la verdadera riqueza de las naciones.

Por lo tanto, el desarrollo implica ampliar las oportunidades para que cada persona pueda vivir una vida que valore. El desarrollo es entonces mucho más que el crecimiento económico, que constituye sólo un medio si bien muy importante para que cada persona tenga más oportunidades.

Para que existan más oportunidades lo fundamental es desarrollar las capacidades humanas: la diversidad de cosas que las personas pueden hacer o ser en la vida. Las capacidades más esenciales para el desarrollo humano son disfrutar de una vida larga y saludable, haber sido educado, acceder a los recursos necesarios para lograr un nivel de vida digno y poder participar en la vida de la comunidad. Sin estas capacidades, se limita considerablemente la variedad de opciones disponibles y muchas oportunidades en la vida permanecen inaccesibles.

El desarrollo humano se define como el crecimiento que se promueve a medida que la base de recursos se amplía, en tanto que un mayor desarrollo humano genera más crecimiento a medida que una población más sana y educada contribuye a mejorar el desempeño económico.

Toda institución que promueve en el personal de trabajo que cuenta desarrollo humano, está logrando obtener un mayor grado en las funciones que desempeña los mismos dentro de la empresa, en otras palabras un trabajador que goza de un buen entorno laboral, un digno salario y buenas condiciones este trabajador dará su máximo rendimiento dentro de la institución.

El desarrollo humano se define como el crecimiento que se promueve a medida que la base de recursos se amplía, en tanto que un mayor desarrollo humano genera más crecimiento a medida que una población más sana y educada contribuye a mejorar el desempeño económico. El análisis de regresión muestra conexiones fuertes que van del desarrollo humano al crecimiento económico en la región, pero

aquéllas desde el crecimiento económico al desarrollo humano son mucho más débiles que a nivel mundial, tal vez debido al efecto perturbador de la crisis de la deuda. Según estudios de países exitosos y no exitosos, el éxito en materia de desarrollo humano se debió a un buen desempeño económico combinado con gasto social alto, y los fracasos estuvieron asociados a conflictos, desastres naturales y severas políticas de ajuste. El comportamiento de los países confirma ría la necesidad de dar prioridad al desarrollo humano para alcanzar un ciclo virtuoso de crecimiento y más desarrollo humano. (CEPAL)

Toda institución que promueve en el personal de trabajo que cuenta desarrollo humano, está logrando obtener un mayor grado en las funciones que desempeña los mismos dentro de la empresa, en otras palabras un trabajador que goza de un buen entorno laboral, un digno salario y buenas condiciones este trabajador dará su máximo rendimiento dentro de la institución.

Según (Calva, 2010), la utilización del índice de desarrollo humano como indicador del nivel de desarrollo de una población se basa en la idea, generalmente aceptada hoy en los medios políticos y académicos, de que si bien el crecimiento económico es una condición necesaria para explicar el grado de avance de un país, no constituye una condición suficiente. En otras palabras, se acepta la idea de que crecimiento y desarrollo son conceptos relacionados, pero distintos. La implicación empírica de dicha posición no es trivial: los indicadores del producto per cápita, utilizados por muchos años como medidas del desarrollo de los países, son incompletos y no proporcionan toda la información deseada. Es común ver en la literatura correspondiente ejemplos de países que tienen una posición relativamente aceptable si las comparaciones internacionales se realizan con base en su ingreso per cápita, mientras que resultan en posiciones inferiores cuando se incorporan otros indicadores.

## **2.1. Las raíces históricas del Desarrollo Humano**

Según (Becerra,2005.) Los planteamientos recientes del desarrollo humano son un redescubrimiento de los postulados de filósofos, psicólogos, sociólogos y de algunos economistas clásicos. Así, Aristóteles daba gran valor al bien y a la felicidad. Afirmaba que el bien es intangible.

Manifiesta (Gómez,A, 2004), que a lo largo de los últimos cincuenta años, el concepto “desarrollo” ha sido objeto de innumerables reflexiones, estudios, reformulaciones y críticas. Para algunos, el concepto conserva la marca de sus orígenes en las ideas de la ilustración, de emancipación y progreso universal, más divino cuando interesa a un pueblo y a un Estado entero. Consideraba que los órdenes sociales debían juzgarse por el nivel hasta el cual promueven el bien común. Sostenía que la “riqueza no es el bien que buscamos, porque es simplemente útil y persigue otra cosa

Al respecto, (Severine, 2001) destaca la idea de vida buena de Aristóteles, como aquella que se halla orientada hacia el requerimiento del bien humano, cuya realización se hace posible a través de la provisión de ciertas condiciones que permiten a los seres humanos vivir como tales.

Según (Maslow, 1977) está consciente que la filosofía griega y particularmente la aristoteliana, se preocupa por la “vida en su mejor concepto” agrega. Debemos estar de acuerdo con el estagirita cuando establece que el buen concepto de la vida consiste en vivirla según la verdadera naturaleza del hombre. Sin embargo, subraya, que el filósofo no sabía lo suficiente acerca de la índole humana. Si observamos sólo la superficie del individuo, que fue todo lo que Aristóteles pudo hacer, daremos, en última instancia, con lo que conduce a una concepción estática de la naturaleza de éste.

Como ejemplo, Maslow apunta que este filósofo aceptaba sin trabas, la esclavitud; de ahí que cometiera el error inevitable de suponer que a causa de que un hombre fuese esclavo, su naturaleza esencial era, ni más ni menos, la de un siervo; y que,

por tanto, le resultaba bueno el hecho real de ser tal. Emanuel Kant (1734 – 1804) continuó la tradición de tratar a los seres humanos como el verdadero fin de todas las actividades cuando señaló: “Por lo tanto actúen en cuanto a tratar a la humanidad, ya sea en su propia persona o en la de otro, en cualquier caso como un fin, nunca como medio solamente”.

## **2.2. Perspectivas teóricas del desarrollo humano.**

(Maslow, 1977), Es uno de los precursores del enfoque del desarrollo humano es con la teoría de las necesidades básicas y la motivación. Hay tres elementos centrales a destacar de esta teoría. Primero, que los seres humanos somos motivados a la acción en función de satisfacer las necesidades, es decir, que éstas son un incentivo poderoso para la acción. Segundo, que las necesidades presentan diferentes intensidades, por lo que se expresan en una suerte de linealidad piramidal. Tercero, “el individuo es un todo integrado, organizado”, resulta más bien raro, “el hecho de que un acto o deseo consciente tenga una sola motivación”. El ser humano está motivado por cierto número de necesidades básicas que abarcan a todas las especies; es decir urgencias aparentemente inmutables y, por su origen, genéticas o instintivas. Esta última consideración, destaca que las necesidades humanas se manifiestan como un sistema integrado, aspecto que es fundamental para la comprensión de la dinámica sinérgica de las necesidades.

Por otra parte (Max-Neef., Elizalde, & Hopenhayn, 1989), a finales de la década de 1980 el Centro de Alternativas para el Desarrollo, proponen la Teoría a Escala Humana (DEH) como una alternativa a los modelos de desarrollo predominantes en los países del tercer mundo, particularmente para América Latina. Este grupo de autores plantea que si las dos concepciones de desarrollo que han predominado en nuestros países: el desarrollismo y el monetarismo neoliberalismo no han logrado resolver los altos índices de pobreza, se requiere un replanteamiento de la concepción del desarrollo.

Necesidades humanas, auto dependencia y articulaciones orgánicas, son los pilares fundamentales que sustentan el Desarrollo a Escala Humana. Pero para servir a su propósito sustentador, deben a su vez apoyarse sobre una base sólida. Esa base se construye a partir del protagonismo real de las personas, como consecuencia de privilegiar tanto la diversidad como la autonomía de espacios en que el protagonismo sea realmente posible. En el caso de las cooperativas, es posible alcanzar estos niveles crecientes de autonomía y articulaciones orgánicas, porque su actuación se da en un marco espacial y cultural concreto, donde es posible el vínculo entre las personas.

La auto dependencia es vista de acuerdo con (Neef,1984) como el eje del desarrollo a escala humana. Se concibe ésta, en función de una interdependencia horizontal y en ningún caso como un aislamiento por parte de las naciones, regiones, comunidades locales o culturas. Una interdependencia sin relaciones autoritarias ni condicionamientos unidireccionales, es capaz de combinar los objetivos de crecimiento económico con los de justicia social, libertad y desarrollo personal. Del mismo modo, la armónica combinación de tales objetivos, es capaz de potenciar la satisfacción individual y social de las distintas necesidades humanas fundamentales.

Entendida como un proceso capaz de fomentar la participación en distribución de la riqueza y la tolerancia frente a la diversidad de identidades. La auto dependencia, constituye un elemento decisivo en la articulación de los seres humanos con la naturaleza y con la tecnología, de lo personal con lo social, de lo micro con lo macro, de la autonomía con la planificación y de la Sociedad Civil con el Estado.

Para (Neef,1984) lograr los niveles crecientes de autonomía política y de auto dependencia económica en los espacios locales, exige promover procesos que conduzcan a ello. Esto plantea, como desafío central para un DEH, conciliar la promoción desde afuera con las iniciativas desde adentro. Difícilmente la acción espontánea de grupos locales o de individuos aislados puede trascender sino es potenciada también por planificadores y por acciones políticas concertadas. Es

necesaria una planificación global para las autonomías locales, capaz de movilizar a los grupos y comunidades ya organizadas, a fin de que puedan transmutar sus estrategias de supervivencia en opciones de vida, y sus opciones de vida en proyectos políticos y sociales orgánicamente articulados a lo largo del espacio nacional.

Es en los espacios a escala humana donde el desarrollo personal y desarrollo social pueden reforzarse más entre sí. No hay, por lo tanto, dependencia que pueda combatirse si no se empieza por rescatar los embriones contra dependientes que se gestan en las bases de la organización social. El rol del Estado y de las Políticas Públicas debe de incluir, la tarea medular de detectar estos embriones, reforzarlos, y promover su fuerza multiplicadora. Es, por lo demás, en los espacios locales donde las personas se juegan la primera y última instancia en la satisfacción de las necesidades humanas. Lograr la transformación de la persona objeto en persona sujeto del desarrollo, es, entre otras cosas un problema de escala; porque no hay protagonismo posible en sistemas gigantescos organizados jerárquicamente desde arriba hacia abajo.

El Desarrollo a Escala Humana aporta hacia una necesaria profundización democrática. En este sentido las cooperativas se desenvuelven en espacios locales concretos, bajo formas de tomas de decisiones conjuntas y en el que el objetivo fundamental es mejorar las condiciones de vida de sus asociados (as). Los autores proponen nueve necesidades fundamentales o básicas: subsistencia (alimentación y vivienda) seguridad, afecto, entendimiento o conocimiento, participación, ocio, creación, identidad y libertad. Las diferencias entre la propuesta de (Maslow, 1977) y la de radica en que mientras el primero, la formula como una teoría de las necesidades básicas o de la motivación, sustentada en investigaciones básicas de psicología, el segundo, la plantea como una teoría del desarrollo humano, basada en una propuesta política, ante el fracaso de la visión estrecha predominante del desarrollo el crecimiento económico Por otra parte (Neef,1984) establecen una diferencia clara y a la vez un nexo inseparable entre necesidades y satis factores,

aspecto que no es reflejado de manera explícita por (Maslow, 1977) Sin embargo, se pueden encontrar aspectos coincidentes entre ambos planteamientos, en el sentido de que las necesidades si bien son carencias, representan potencialidades o motivaciones para que el individuo actúe en función de su satisfacción. Es decir, las limitaciones pueden convertirse en el motor para realizar acciones de forma individual y colectiva. El aporte de (Neef, 1984) es contextualizar en la realidad social la teoría de la satisfacción de las necesidades humanas.

A partir de la década de los noventa el programa de las naciones unidas para el Desarrollo (PNUD) elaboró una aproximación del desarrollo humano, y lo considera como un proceso orientado a incrementar las opciones para elegir de los individuos, que tiene como objetivo expandir la gama de oportunidades abiertas a las personas para vivir una vida saludable. En este sentido, no solo abarca la formación de la mejora en la salud o el conocimiento, sino también, la forma en que las personas usan las capacidades en los ámbitos en que se desenvuelven (Marcero, 2001)

Así el PNUD construyó el Índice de desarrollo Humano (IDH) como alternativa al PIB per cápita para medir el avance en humano como generación de capacidades “capabilities”. La noción de satisfacción de necesidades en como la capacidad de iniciar una acción a través de la formulación de propósitos que requieren salud mental, habilidades. (Despotis, 2004)

### **2.3. Teorías del Desarrollo Humano**

Las teorías del desarrollo, entendidas en su sentido actual, pretenden identificar las condiciones socioeconómicas y las estructuras económicas necesarias para hallar una senda de desarrollo humano y crecimiento económico sostenido (productivo o no).

Normalmente el campo no se refiere al análisis de países desarrollados, sino que se estudian directamente las economías de los subdesarrollados (sin embargo, no debe olvidarse que algunos economistas ortodoxos actuales consideran a veces a los

modelos neoclásicos y keynesianos de crecimiento del Norte también como teorías de desarrollo).

Podemos dividir las visiones del desarrollo económico en cinco fundamentales: la conservadora, seguida principalmente por los economistas neoclásicos; la reformista, seguida por los keynesianos; la revolucionaria productiva, por el marxismo tradicional; la revolucionaria humana, en torno a economistas del desarrollo humano e izquierdistas actuales (alter-globalistas, ecologistas y feministas); y la revolucionaria personal, por un heterogéneo conjunto de economistas perennes o transpersonales con antecedentes teóricos en el anarquismo político clásico. Estas visiones responden las cuestiones básicas de la economía, el desarrollo y la desigualdad entre economías fuertes y economías débiles a partir de la siguiente: ¿cómo conseguir el desarrollo para los diferentes países y personas? Estos son los planteamientos:

### **2.3.1. Postura del Keynesianismo**

Según la teoría del keynesianismo, tiene defectos que dificultan el desarrollo de los países, lo que hace necesarias reformas estructurales a los países pobres, o incluso a la economía global.

Estas teorías se originaron poco después del surgimiento económico al ver que este tenía sus fallas, como que países con buen crecimiento de producción no se desarrollaban. Sus autores consideran que la visión capitalista sobre el desarrollo tiende a reducir los problemas al marco de la producción impidiendo que se hagan reformas consideradas necesarias.

Sin embargo, esta postura considera que el desarrollo se logra por un capitalismo similar al usado por países ricos. Pero procurando tener un mercado interno poderoso y saneado, gran importancia de los sectores macroeconómicos primario, secundario y terciario de manera equilibrada, un flujo económico estable y poca

dependencia del exterior. En consecuencia según esta teoría el aumento productivo es el factor necesario para el desarrollo.

### **2.3.2. Postura del Marxismo**

Según esta opinión los países subdesarrollados, aunque realicen reformas tanto internas como en el Comercio Mundial, jamás llegarán al desarrollo, ya que los países que ya se han desarrollado se los impide porque no es conveniente. La conclusión que se obtiene es que para desarrollarse debe hacerse otro modelo económico alternativo. Como el socialismo soviético o el teórico de Marx.

Esta postura se convirtió en el estandarte de los autores de izquierda, tomo fuerza a fines de los sesenta, para debilitarse en los ochenta y noventa con la caída de la URSS. Según esta postura los países capitalistas del Norte (Primer Mundo) se desarrollaron marginando y sub desarrollando a los del Sur (Tercer Mundo) debido a la explotación colonialista e imperialista para la extracción de recursos naturales y el uso de mano de obra barata.

### **2.3.3. Postura del Humanismo**

Según esta postura el principal error de sus opositores es que estos se enfocan tanto en el método que olvidan el objetivo, y que no es, necesariamente, el desarrollo económico. Este enfoque es muy crítico del capitalismo, sosteniendo que se deben realizar cambios radicales al sistema económico, para garantizar mayor bienestar de la gente, que es lo que sí importa.

Esto lleva a una progresiva humanización del concepto de desarrollo pero se encuentra en conflicto frecuente con el tema de aumento de producción. Ya que al centrarse en lo meramente económico se deja de lado el valor de lo social en un país, como sostienen sus adeptos. Esta postura crítica más que la vía al objetivo, ¿qué tipo de desarrollo se desea? Postula que el desarrollo económico no es suficiente, ya que si no existe una mejora social y humana todo es en vano.

Según este enfoque es negativo seguir el mismo camino que recorrieron los países ricos. Ya que tiene un grave precio social y ecológico, por lo que se debe buscar vías económicas alternas. Por lo tanto consideran que el desarrollo tradicional, basado en la industrialización y la producción está errado y lo reemplazan con uno basado en el desarrollo humano, es decir, el aumento de las oportunidades socio-económicas o de las capacidades humanas que en un país llevan al desarrollo, considerando.

## **2.4. Elementos del Desarrollo Humano.**

### **2.4.1. Ingreso**

En el ámbito de la economía, el concepto de ingresos es sin duda uno de los elementos más esenciales y relevantes con los que se pueda trabajar. Entendemos por ingresos a todas las ganancias que ingresan al conjunto total del presupuesto de una entidad, ya sea pública o privada, individual o grupal. (Ruíz, 2010)

Los ingresos son de gran importancia porque son los que mantienen o sostienen una economía muy estable, para eso debe de existir políticas económicas sustentadas con una ley que exija que los salarios de cada persona sean los más dignos, cabe destacar que cuando no hay buenos salarios existe mucho la pobreza, la delincuencia entre otros elementos muy difíciles dentro de la sociedad.

#### **2.4.1.1. Ingreso Agropecuario**

Dentro de la gama de variables económicas, una de mayor interés en los estudios de las ciencias sociales es el ingreso; esta variable se puede usar como variable proxy, del nivel de vida de personas, familias, comunidades, etcétera. Dentro de esta variable, un componente de interés en los diferentes estudios es la estructura que dicho ingreso tiene en los grupos o estratos de una población. En este ejercicio, se desea conocer el aporte que el sector agropecuario tiene en el ingreso del hogar, y así observar la importancia que este sector tiene en los diferentes estratos de la población. (Rivera, 2013)

### **2.4.2. Educación**

De acuerdo con (Pérez, 2008), la Educación es el proceso de facilitar el aprendizaje o la adquisición de conocimientos, habilidades, valores, creencias y hábitos de un grupo de personas que los transfieren a otras personas, a través de la narración de cuentos, la discusión, la enseñanza, el ejemplo, la formación o la investigación. La educación no solo se produce a través de la palabra, pues además está presente en todas nuestras acciones, sentimientos y actitudes. Generalmente, la educación se lleva a cabo bajo la dirección de las figuras de autoridad: los sacerdotes, los padres, los educadores (profesores o maestros)

La educación es el proceso más importante que debe existir en cada individuo, es importante señalar que en cada país que existe un nivel de educación más avanzado existe un mayor desarrollo de conocimiento, es esencial que siempre se promuevan capacitaciones para ser más productivos en todas las aéreas dentro de una sociedad.

Es importante tener los niveles de educación desde la primaria hasta estudios universitarios ya que nos permiten un mejor desarrollo dentro de la sociedad al igual que saber leer y escribir. Desde el principio de los tiempos, se ha reconocido la importancia que tiene el conocimiento y el aprendizaje. Platón escribió: “si un hombre deja de lado la educación, camina cojo hasta el final de su vida”. Pero fueron realmente los economistas ganadores del Premio Nobel los que impusieron el argumento de la educación como inversión. T. W. Schultz sostuvo que la inversión en la educación explica el crecimiento y Gary Becker nos dio la teoría del capital humano. En pocas palabras, la teoría del capital humano postula que invertir en la educación ofrece beneficios en términos de la obtención de salarios más altos.

### **2.4.3. Participación**

Según (De los Santos, 2017), la Participación es un término cuyo origen etimológico se deriva del latín “*Participatio*”, el cual está formado por el prefijo “*Pars o Parti*” que significa “Parte o Porción”, el verbo “*Capere*” que es “Tomar o Agarrar” y por último el

sufijo “Tio” que corresponde a (acción y efecto). Lo que lleva a interpretarla como la acción y efecto de tomar parte en algo, o de hacer partícipe a alguien más sobre algo, lo que quiere decir, noticiar o informar acerca de algún suceso.

La participación de las personas en eventos o programas sociales está determinada por la disponibilidad o posibilidad de participar en estos. Ejemplo: una persona desea participar como público de una obra de teatro, pero si no tiene dinero para pagar la entrada se le imposibilita la participación en el evento. Los participantes de una reunión de negocios tienen la tarea de aportar algo al tema que los convoca

La participación ciudadana es un tipo de relación que el ser humano en sociedad debe realizar para garantizar la buena relación que estimula el crecimiento de las personas en el ámbito humano político y cultural. Las manifestaciones culturales son un buen ejemplo de participación ciudadana, debido a que en este tipo de conocimiento se alimentan las raíces culturales, étnicas y religiosas que conllevan a la costumbre, por consiguiente a un sistema de armonía y reglas entre quienes habitan un espacio.

La participación en una forma de estimular lo importante que es cada persona donde se encuentre ya sea en la empresa, en la comunidad, o en las diferentes organizaciones, cuando se toma en cuenta las opiniones de las persona que nos rodean estamos abriendo el camino a una sociedad participativa.

Las actividades de ámbito político son disciplina científica y una intervención política dedicada a estudiar (generando teoría) e intervenir públicamente (a nivel estatal o comunitario) en las consecuencias materiales y morales del siempre desigual desarrollo de las sociedades modernas (industrializadas y urbanizadas). Como ciencia normativa y como actividad política (su doble dimensión) presenta la misión fundamental de atender los tres grandes fines de la acción social contemporánea: justicia social (en sentido formal), bienestar social (en sentido material) y orden social (en sentido legal). Fines que se concretan en la constitucionalización y protección de

los llamados "derechos sociales" ante dichas fracturas, como competencia y prioridad pública: subsistencia (Bienestar), igualdad (Justicia) y legalidad (Orden); y determinados, historiográficamente, por criterios básicos como la oportunidad política, la identidad cultural y los recursos económicos en un tiempo y un lugar concreto que da sentido a sus proyectos y significado a sus creaciones. (Rivera J., 2011)

Las organizaciones comunitarias son entendidas como entidades que buscan resolver problemas que afectan a la comunidad y desarrollar iniciativas de interés para sus miembros. Esto exige la participación y articulación de actores organizados entre los cuales deben existir lazos de confianza, reciprocidad y cooperación.

#### **2.4.4. Seguridad Alimentaria**

Seguridad alimentaria hace referencia a la disponibilidad de alimentos, el acceso de las personas a ellos y el aprovechamiento biológico de los mismos. Se considera que un hogar está en una situación de seguridad alimentaria cuando sus miembros disponen de manera sostenida a alimentos suficientes en cantidad y calidad según las necesidades biológicas. La seguridad alimentaria existe cuando todas las personas tienen acceso en todo momento (ya sea físico, social, y económico) a alimentos suficientes, seguros y nutritivos para cubrir sus necesidades nutricionales y las preferencias culturales para una vida sana y activa. (FAO, 2017)

La seguridad alimentaria de un hogar significa que todos sus miembros tienen acceso en todo momento a suficientes alimentos para una vida activa y saludable. La seguridad alimentaria incluye al menos: la inmediata disponibilidad de alimentos nutritivamente adecuados y seguros, y la habilidad asegurada para disponer de dichos alimentos en una forma sostenida y de manera socialmente aceptable (esto es, sin necesidad de depender de suministros alimenticios de emergencia, hurgando en la basura, robando o utilizando otras estrategias de afrontamiento)

Con una buena alimentación en donde estén presentes todos los alimentos necesarios podemos asegurar mayor grado de satisfacción y por ende un desarrollo humano más competitivo lleno de buena salud i estabilidad emocional. Existen muchos estudios que nos dicen que cuando existe una buena alimentación existe también la probabilidad de disminución de enfermedades crónicas.

### **Satisfacción con la alimentación de la familia**

Manifiesta (Vaquer, 2011) que, la alimentación saludable es uno de los objetivos principales en las sociedades más avanzadas ya que permite a las personas disfrutar de una vida además de longeva en condiciones optimizadas. Cada vez más la preocupación de las personas por conocer lo que comen y las condiciones en las que se produce obliga a los estados a incorporar una información fidedigna en el etiquetado, así como el control sobre los procesos de producción.

Se tiene el derecho a gozar de una vivienda con todas las condiciones y al mismo tiempo gozar de seguridad una vivienda digna es aquella vivienda donde los ciudadanos o las familias pueden vivir con seguridad, paz y dignidad. La vivienda digna es consustancial al derecho a la vivienda recogido en los Derechos Económicos, Sociales y Culturales cuyo cumplimiento es determinante en la igualdad social.

#### **2.4.5. Vivienda**

Según la (ONU, 2014), la vivienda es una edificación cuya principal función es ofrecer refugio y habitación a las personas, protegiéndolas de las inclemencias climáticas y de otras amenazas. Una vivienda digna y adecuada debe ubicarse en espacios suficientemente salubres y equipados, en barrios urbanos o localidades rurales dotadas de servicios, accesibles, con espacios intermedios de relación que permita la comunicación vecinal y social y donde sea posible el desarrollo familiar y personal que las sociedades demandan.

Para que una vivienda sea digna y adecuada, además debe ser: Vivienda fija y habitable, Vivienda de calidad, Vivienda asequible, accesible y con seguridad jurídica de tenencia.

Toda persona tiene derecho de gozar de una vivienda digna y propia que preste las condiciones necesarias para que sea habitable, hoy en día encontramos a muchas personas sin ese privilegio o derecho y esto ha venido afectando la calidad de vida de muchas familias donde los más vulnerables han sido los niños y las mujeres, se necesita poder vencer esta dificultad que ha venido atropellando todos estos derechos de poder vivir en una vivienda digna.

Es de gran importancia que una vivienda goce de buenas condiciones como paredes de concreto, piso, letrinas o inodoros techo de zinc ya que da seguridad a los que habitan al igual de gozar de los servicios públicos domiciliarios son tenidos en cuenta como un derecho colectivo en cuanto se garantiza su prestación como un medio para lograr un nivel de vida adecuado que permita el desarrollo de las personas y de las comunidades y como tal se tornan en Derecho; no obstante, desde esta premisa, los Estados, a través de los gobiernos, han convertido, en gracia de la progresividad, en programa político primero y luego en servicio público, objeto de prestación por empresas privadas, los servicios públicos domiciliarios, en este sentido, los medios para obtener un nivel de vida con calidad por la generalidad de la población, son hoy otro negocio, otra actividad comercial pasible de generar ganancia.

#### **2.4.6. Nutrición**

La nutrición consiste en el aprovechamiento de las sustancias procedentes del exterior (nutrientes) y, a partir de ellas, renovar y conservar las estructuras del organismo y obtener la energía necesaria para desarrollar la función vital, manteniendo el equilibrio hemostático del organismo a nivel molecular y microscópico.

La nutrición es el proceso biológico en el que los organismos asimilan los alimentos y los líquidos necesarios para el funcionamiento, el crecimiento y el mantenimiento de sus funciones vitales. La nutrición también es el estudio de la relación que existe entre los alimentos, la salud y especialmente en la determinación de una dieta. (OMS, 2018)

La nutrición es la ingesta de alimentos en relación con las necesidades dietéticas del organismo. Una buena nutrición (una dieta suficiente y equilibrada combinada con el ejercicio físico regular) es un elemento fundamental de la buena salud. Una mala nutrición puede reducir la inmunidad, aumentar la vulnerabilidad a las enfermedades, alterar el desarrollo físico y mental, y reducir la productividad.

Una persona con una buena nutrición va a tener un mejor desarrollo psicomotor mental y físico ya que con ello tendrá un equilibrio en su organismo lo que dará lugar a tener el peso adecuado mayor energía para trabajar y una mejor mentalidad desarrollando el potencial al máximo.

### **Peso y altura**

Para (Aguirre, 2014), es de gran importancia la buena Alimentación y nutrición son términos que van unidos, pero que no son exactamente lo mismo ya que así se alcanza un peso adecuado y un buen crecimiento en los niños. Mientras que la alimentación se refiere a la ingesta de sustancias líquidas o sólidas, la nutrición es el proceso por el cual nuestro cuerpo transforma esas sustancias en componentes que hacen funcionar nuestro organismo, es decir, en nutrientes.

#### **2.4.7. Identidad**

Identidad alude a aquella apreciación o percepción que cada individuo se tiene sobre sí mismo en comparación con otros, que puede incluir además la percepción de toda una colectividad; y es la identidad la que se encarga de forjar y dirigir a una comunidad definiendo así sus necesidades, acciones, gustos, prioridades o rasgos que los identifica y los distingue. (Murgueitio, 2016)

Cabe destacar que muchas de esas características que erigen la identidad del ser humano suelen ser hereditarios o innatos de la persona, sin embargo ciertas particularidades de cada individuo emanan de la influencia ejercida por el entorno que lo rodea como consecuencia de las experiencias vividas a través de los años.

Cada ser humano dentro de una sociedad define una identidad propia que incluye sus diferentes gustos comportamientos rasgos físicos y hasta distintas tradiciones que lo describen como persona, se debe tratar a toda persona con respeto, sin tomar en cuenta su raza color estatura religión ya que todos tenemos derechos iguales.

### **Grupos étnico**

Es una comunidad determinada por la existencia de ancestros y una historia en común. Se distingue y reconoce por tradiciones y rituales compartidos, instituciones sociales consolidadas y rasgos culturales como la lengua, la gastronomía, la música, la danza y la espiritualidad entre otros elementos. Los integrantes de un grupo étnico son conscientes de pertenecer a él, comparten entre ellos una carga simbólica y una profundidad histórica.

### **Las costumbres**

Son formas de comportamiento particular que asume toda una comunidad y que la distinguen de otras comunidades; como sus danzas, fiestas, comidas, idioma o artesanía. Estas costumbres se van transmitiendo de una generación a otra, ya sea en forma de tradición oral o representativa, o como instituciones. (Murgueitio, 2016)

### **2.4.8. Liderazgo**

Según (Gamelearn, 2016), el Liderazgo es el conjunto de habilidades gerenciales o directivas que un individuo tiene para influir en la forma de ser o actuar de las personas o en un grupo de trabajo determinado, haciendo que este equipo trabaje con entusiasmo hacia el logro de sus metas y objetivos.

También se entiende como la capacidad de delegar, tomar la iniciativa, gestionar, convocar, promover, incentivar, motivar y evaluar un proyecto, de forma eficaz y eficiente, sea éste personal, gerencial o institucional (dentro del proceso administrativo de la organización).

Se denomina de esta forma al conjunto de habilidades que debe poseer determinada persona para influir en la manera de pensar o de actuar de las personas, motivándolos para hacer que las tareas que deben llevar a cabo dichas personas sean realizadas de manera eficiente ayudando de esta forma a la consecución de los logros, utilizando distintas herramientas como el carisma y la seguridad al hablar además de la capacidad de socializar con los demás.

Toda persona puede poseer un liderazgo propio que pueda influir para llevar a cabo un proyecto o una meta y siempre tome la iniciativa para que el resto de persona puedan seguir sus pasos y así se pueda llevar a la finalización dicha meta el verdadero líder tiene que contar con diferentes características como amabilidad, lidiar con diferentes carácter, seguridad en sí mismo, y saberse sociabilizarse con los de más.

La confianza social es uno de los componentes fundamentales de las diferentes concepciones del capital social y como tal, le ha sido atribuido un papel central en proveer el contexto social para la emergencia y el mantenimiento de sociedades democráticas y economías desarrolladas.

### **Compromiso Activo**

#### **Acciones de compromiso Activo.**

Va más allá de cumplir la obligación laboral, de modo que se puede ser un buen empleado sin estar muy comprometido. El compromiso nace del interior y aporta un extra que conduce a la excelencia, pues implica poner en juego todas las capacidades y hacer más de lo esperado. Un empleado comprometido proyecta sus energías para conseguir su propósito, aquello que tiene significado para él. Las

personas comprometidas son generosas, ayudan a los demás y contribuyen a crear un clima positivo. Promueven el compromiso de otros.

### **Cumplimiento de deberes**

Deber es una responsabilidad establecida previamente a su cumplimiento. Los deberes se relacionan con actitudes que se esperan de todos los seres humanos, más allá de su origen, etnia o condiciones de vida, para asegurar formas comunitarias con igualdad de derechos para toda la humanidad.

### **2.5. Enfoques del Desarrollo Humano.**

El pensamiento sobre el desarrollo ha tenido una evolución amplia desde la “escuela clásica de la economía” del siglo XVIII, con diferentes enfoques: inicialmente una visión del desarrollo como crecimiento económico y luego otros enfoques que valoran otras dimensiones no meramente cuantitativas. Sin embargo, desde los años cuarenta dos grandes categorías del desarrollo se han establecido, la teoría ortodoxa del desarrollo, que forma parte de la corriente principal (mainstream) de la Economía, y la heterodoxa o radical que se caracteriza por sus críticas al primero y por situarse resueltamente fuera del planteamiento convencional. Tal planteamiento señala que el subdesarrollo es simplemente una cuestión de “atraso” cronológico de países menos avanzados, en otras palabras, un atraso en la “modernización” o crecimiento de sus estructuras y de sus economías. Por lo tanto, la teoría heterodoxa del desarrollo niega que el problema sea de atraso, sino de una ubicación desventajosa de los países pobres, o periféricos, en la estructura del sistema capitalista mundial (Bustelo, 1999).

Paralelamente a la evolución de las teorías ortodoxas del desarrollo, bajo el rótulo de las teorías del crecimiento tradición económica nacida a finales de la década de los cuarenta se han desarrollado modelos formalizados para explicar la evolución de las capacidades productivas de un país o PIB agregado, como expresión sintética del proceso de crecimiento económico. Su visión es, por tanto, mucho más cuantitativa y economicista; al tiempo que trata de aportar una mayor fundamentación lógica a las

relaciones supuestas entre las variables económicas, a través de la aplicación del lenguaje matemático (Alonso, 2000). Sin embargo, apelar al término de desarrollo supone aludir a un proceso más amplio que el mero crecimiento económico en el que se integran, además de los fenómenos cuantitativos, otros de tipo cualitativo, relacionados con los procesos de cambio.

Estructural, de expansión de capacidades y libertades, de progreso social, de modernización institucional y de equilibrio medioambiental de los países. Adicionalmente, para algunos autores y organismos, el término desarrollo incorpora un proceso de crecimiento económico que resulta socialmente equilibrado, promoviendo una mejora en las condiciones no sólo económicas, sino de vida del conjunto de la población y no sólo de unos pocos (Alonso, 2000; PNUD, 1998).

En este sentido, es imposible dar cuenta de todas las aportaciones del conjunto de autores que, entre finales de los años cuarenta y principios del nuevo milenio, conforman el pensamiento básico sobre el desarrollo. No obstante, en el presente apartado, a través de diferentes enfoques que se adscriben a la economía del desarrollo, a las teorías del crecimiento, a las teorías ortodoxas y heterodoxas y a la visión más contemporánea del desarrollo (desarrollo humano) se presenta un marco conceptual y una evolución del mismo.

## **2.6. Enfoque general del desarrollo.**

El concepto de “desarrollo” surgió a inicios de la década de los años cuarenta. Se le relaciona no con la modernidad ni con el humanismo, sino con el progreso económico. La evolución que tuvo Estado Unidos de Norteamérica y el haber salido victorioso de las dos conflagraciones mundiales lo hicieron erigirse en líder mundial. En este sentido, el camino seguido por ese país, adquirió rango de modelo o referencia. Las acciones de otros países deben encaminarse para llegar a parecerse y dirigirse al mismo fin de quienes, en algún momento, caminaron por las mismas sendas (Zapata, Mercado y Lopez , 1994)

A lo largo de los últimos cincuenta años, el concepto “desarrollo” ha sido objeto de innumerables reflexiones, estudios, reformulaciones y críticas. Para algunos, el concepto conserva la marca de sus orígenes en las ideas de la ilustración, de emancipación y progreso universal, su creencia subyacente en la razón humana y los ideales del progreso, libertad y justicia social. Para otros, el desarrollo ha sido planteado como una empresa abortada tanto en la teoría como en la práctica, por lo tanto se requiere que cada pueblo con referencia a sus propios valores y sobre la base de la acción autónoma y las organizaciones de base, sus propios tejidos culturales, construyan su propio destino en una especie de alternativo” (Veltmeyer,H, y Omeller A. 2002., 2002)

Lo que define a las diferentes concepciones de desarrollo alternativo, es el reconocimiento y valorización de la diferencia radical: la noción de que el desarrollo en sus diversas dimensiones es heterogéneo y que puede y debería tomar múltiples formas; que los pueblos deberían construir su propio desarrollo sobre el cimiento de la acción autónoma de organizaciones, sustentadas en la comunidad, local o de base, que el desarrollo debe ser participativo en forma humana, en escala y centrado en el pueblo. Es dentro de esta perspectiva de “desarrollo alternativo” que se inscriben las propuestas de Desarrollo a Escala Humana (DEH) y el propio movimiento cooperativista.

## **2.7. El acceso al conocimiento: clave del Desarrollo Humano.**

Desde los inicios de la humanidad, el conocimiento ha sido la clave del desarrollo de las personas, las sociedades y las civilizaciones; constituye el principal factor de movilidad social y el medio más exitoso para impulsar la potenciación humana y la competitividad de las naciones. La educación se convierte así en el primer agente de la multiplicación de capacidades, de la apertura de oportunidades y del aumento del bienestar. En síntesis, es un factor básico en la promoción del desarrollo humano.

La correlación entre el nivel de formación por un lado, y la salud, el empleo y el ingreso por el otro ha sido ampliamente comprobada. Por ende, la educación se

ubica en el centro de los intereses y de los esfuerzos, a la vez para los individuos como medio básico de ascenso social y para las sociedades y los Estados, como motor del progreso.

Al influir la condición social y los ingresos, la educación es el principal canal de movilidad social. Paralelamente, una mayor instrucción de las mujeres incide positivamente en la equidad de género, la regulación de la fecundidad y la salud, tanto de las propias madres como de sus hijos e hijas. Junto con la familia, representa la forma fundamental de socialización e integración a la vida comunitaria, ya que mediante la educación las personas aprenden a compartir su lenguaje, historia, y tradición cultural, su sentido de pertenencia y su destino común. Es en definitiva, la principal fuente de construcción de la ciudadanía.

Todos estos elementos hacen de la educación un pilar fundamental del desarrollo humano.

Nicaragua en este aspecto enfrenta un desafío múltiple. El análisis de los componentes del Índice de Desarrollo Humano mostró un rezago del nivel educativo del país con respecto al promedio de la región latinoamericana. Por un lado, la cobertura de educación básica es incompleta y una parte de la población todavía es analfabeta, situación que exhibe desequilibrios a nivel urbano-rural y entre los departamentos. Por otra parte, la calidad y la pertinencia de la educación aún se encuentran en proceso de adaptación a las exigencias de un desempeño exitoso en el contexto imperante.

## **2.8. Desarrollo humano en América Latina**

El contenido de este Informe Regional sobre Desarrollo Humano para América Latina y el Caribe se centra en los retos acumulados que enfrenta la región. En un momento de fragilidad económica global, la erradicación de la pobreza y la reducción de las desigualdades en todas sus dimensiones se basan en dos ejes principales: por un lado, proteger los logros alcanzados, lo cual incluye prevenir la caída en pobreza de millones de habitantes; por otro lado, impulsar políticas. Entendemos el progreso

multidimensional como un espacio de desarrollo con límites normativos: “nada que disminuya los derechos de las personas y las comunidades, ni nada que amenace la sostenibilidad ambiental del planeta, puede considerarse progreso”.

América Latina y el Caribe constituye una región diversa y no sigue un patrón único de desarrollo. En este sentido, el análisis actual se presenta bajo un mismo arco narrativo, separado en dos volúmenes: el presente Informe sobre Desarrollo Humano Regional, que representa el primer volumen, engloba la región en su totalidad, profundiza en mayor detalle sobre América Latina y tiende un puente hacia el segundo; y el Informe sobre Desarrollo Humano del Caribe, que aterriza los retos multidimensionales del desarrollo sostenible y el progreso humano, considerando las particularidades del Caribe . (Rosenberg N. y Nelson R. 1994)

### **2.9. Posición de Nicaragua en el ámbito internacional.**

Nicaragua se encuentra en la posición número 129 de desarrollo humano, en una lista de 187 países, divulgada por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)

Noruega es el país más desarrollado, según el Informe sobre Desarrollo Humano Mundial 2011, mientras que la República Democrática del Congo aparece en la última posición.

El documento titulado “Sostenibilidad y Equidad: Un mejor futuro para todos”, fue elaborado con datos que van de 2005 a 2011, y advierte que “los avances en los países más pobres del mundo podrían frenarse o retroceder” si no hay cambios en las desigualdades, el cambio climático y la degradación del medio ambiente.

El índice de desarrollo humano se basa en la medición de nacionales sobre salud, educación e ingresos. Todos son datos oficiales, es decir, que son los que aporta cada gobierno del mundo.

## **2.10. Historia del IDH**

El IDH surge, quizás, como una iniciativa para clasificar los países a partir de otras variables que no fueran las usadas tradicionalmente en economía (PIB, balanza comercial, consumo energético, desempleo, etc.), en educación (tasa de alfabetización, número de matriculados según nivel educacional, etc.), en salud (tasa de natalidad, esperanza de vida, etc.) o en otras áreas (gasto militar). El IDH busca medir dichas variables a través de un índice compuesto, por medio de indicadores que se relacionan en los tres aspectos mencionados en forma sinóptica.

Es calculado desde 1990 por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) El índice de desarrollo humano (IDH) es una medición por país, elaborada por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Se basa en un indicador social estadístico compuesto por tres parámetros:

1. -Vida larga y saludable (medida según la esperanza de vida al nacer).
2. Educación (medida por la tasa de alfabetización de adultos y la tasa bruta combinada de matriculación en educación primaria, secundaria y superior, así como los años de duración de la educación obligatoria).
3. Nivel de vida digno (medido por el PIB – PERCAPITA en dólares).

A partir de 1990 el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) viene utilizando el Índice de Desarrollo Humano (IDH), el cual incluye tres dimensiones básicas: una vida larga y saludable, conocimientos y un nivel decente de vida. "Por cuanto se trata de un índice compuesto, el IDH contiene tres variables: la esperanza de vida al nacer, el logro educacional (alfabetización de adultos y la tasa bruta de matriculación primaria, secundaria y terciaria combinada) y el PIB real per cápita, Romero A (2007). Calcula el (PPA en dólares).

El ingreso se considera en el IDH en representación de un nivel decente de vida y en reemplazo de todas las opciones humanas que no se reflejan en las otras dos dimensiones" (PNUD, 2000:17).

### **2.11. Índice de Pobreza Humana (IPH)**

El PNUD también utiliza el llamado Índice de Pobreza Humana (IPH), el cual mide la privación en cuanto al desarrollo humano. A diferencia del IDH que mide el progreso general de un país con relación al desarrollo humano, el IPH refleja la distribución del progreso y mide el grado de privación que continúa existiendo.

El IPH se subdivide en el IPH1, para los países en desarrollo y el IPH2, para los países industrializados. "El IPH-1 mide la privación en cuanto a las mismas dimensiones del desarrollo humano básico que el IDH.

Las variables utilizadas son el porcentaje de personas que se estima que morirá antes de los 40 años de edad, el porcentaje de adultos analfabetos y la privación en cuanto al aprovisionamiento económico general –público y privado –reflejado por el porcentaje de la población sin acceso a servicios de salud y agua potable y el porcentaje de niños con peso insuficiente" PNUD, (2000:17).

El IPH-2 (países industrializados) "se centra en la privación en las mismas tres dimensiones que el IPH-1 y en una adicional, la exclusión social. Las variables son el porcentaje de personas que se estima que morirá antes de los 60 años de edad, el porcentaje de personas cuya capacidad para leer y escribir no es suficiente para ser funcional, la proporción de la población que es pobre de ingreso (con un ingreso disponible inferior al 50% del mediano) y la proporción de desempleados de largo plazo (12 meses o más)" PNUD, (2000: 17).

Existe también el llamado Índice de Potenciación de Género (IPG), el cual se refiere al grado de participación de las mujeres en la vida económica y política de un país. El IPG "mide la desigualdad de género en esferas clave de la participación económica y política y de la adopción de Alberto Romero Globalización y pobreza 98 decisiones".

El IPG se diferencia del IDG, que es un un indicador de la desigualdad de género en cuanto a capacidades básicas PNUD, (2000: 17).

Desde el punto de vista del concepto de desigualdad, existen diferentes métodos estadísticos de medición de la pobreza, los cuales pueden ser consultados en Litchfield (1999), Igualmente, existen métodos de medición de la pobreza a partir de la distribución del ingreso, como el coeficiente de Gini, los cuales no trataremos en este artículo.

### **2.3. Pregunta Directrices**

1. ¿Cuáles son las capacidades agro empresariales desarrolladas por los asociados de la Cooperativa Jorge Salazar durante el primer semestre 2017?
2. ¿Cuál es el grado de desarrollo humano alcanzado por los socios de la Cooperativa Jorge Salazar?
3. Qué relación existe entre las capacidades agroempresariales y el grado de desarrollo humano alcanzado por los socios de la Cooperativa Jorge Salazar del municipio El Tuma La Dalia durante el segundo semestre 2017?

## **CAPITULO III**

### **3.1. Diseño Metodológico**

#### **Enfoque**

Esta investigación tiene un enfoque mixto, por cuanto se hizo análisis de las variables utilizando datos números mediante la aplicación de encuesta.

#### **Tipo de Investigación**

Esta investigación es de tipo explicativa debido a que se pretende explicar las variables y la relación que existe entre ellas de acuerdo a hechos reales.

Los diseños de investigación transaccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único que corresponde al segundo Semestre 2017. Su propósito es describir las variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

Las investigaciones de tipo transversal son aquellas que su estudio se realizan en un momento determinado. (Fernández 2011)

#### **Población y Muestra**

El universo de estudio lo comprenden los socios/as del municipio El Tuma La Dalia Matagalpa de la Cooperativa Jorge Salazar, el personal de la organización también forma parte de la población. Cuando la población es muy pequeña y el error tolerado muy pequeño, prácticamente hay que tomar a toda o casi toda la población, citado por (Fernández 2011), Según datos proporcionados por la organización cuenta la cooperativa con 20 socios, ósea que tomaremos toda la muestra para dicha investigación.

## **Variables de Investigación**

Las variables de estudio son correspondientes a los objetivos planteados.

Capacidades Agro empresariales y Desarrollo Humano

## **Métodos**

También se aplica el método teórico según (Fernández 2011) en la síntesis, debido a que se puede obtener conclusiones basándose en la relación entre distintos componentes o encontrando sus puntos comunes, sus principales diferencias. Reordena los distintos elementos de acuerdo con prioridades, diferenciando aspectos fundamentales o secundarios.

Se utilizó la inducción, en la investigación porque según (Fernández 2011), es el proceso que partiendo de los hechos, de datos que se pueden observar, los ordena y compara, llegando a formular conclusiones. Es un proceso que va de lo particular a lo general, de lo concreto a lo abstracto.

El método teórico utilizo las herramientas antes descritas en la información primaria de los instrumentos de recolección de información y secundaria de fuentes bibliográficas; y el método empírico se desarrolló en la obtención de la información primaria de tipo cualitativa y cuantitativa.

Se utilizó el programa de Word para el procesamiento de la información al igual el programa de Excel para la elaboración de los gráficos de dichos resultados a sí mismo para la presentación del el estudio utilizamos el programa power Point, para esta información la aplicación de encuestas a los socios y directivos de dicha cooperativa.

## **Instrumentos**

Encuesta a socios.

## CAPITULO IV.

### ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

#### 4.1 Antecedentes de la Cooperativa Jorge Salazar

En 1990 se conformaron grupos Salazar en finca Raquel Tuma la Dalia se constituyen empresa de base apoyado por Technosurvey, en 1993 apoyados por estos organismos internacionales se constituyeron como Cooperativa Agropecuaria Jorge Salazar, eran 26 socios.

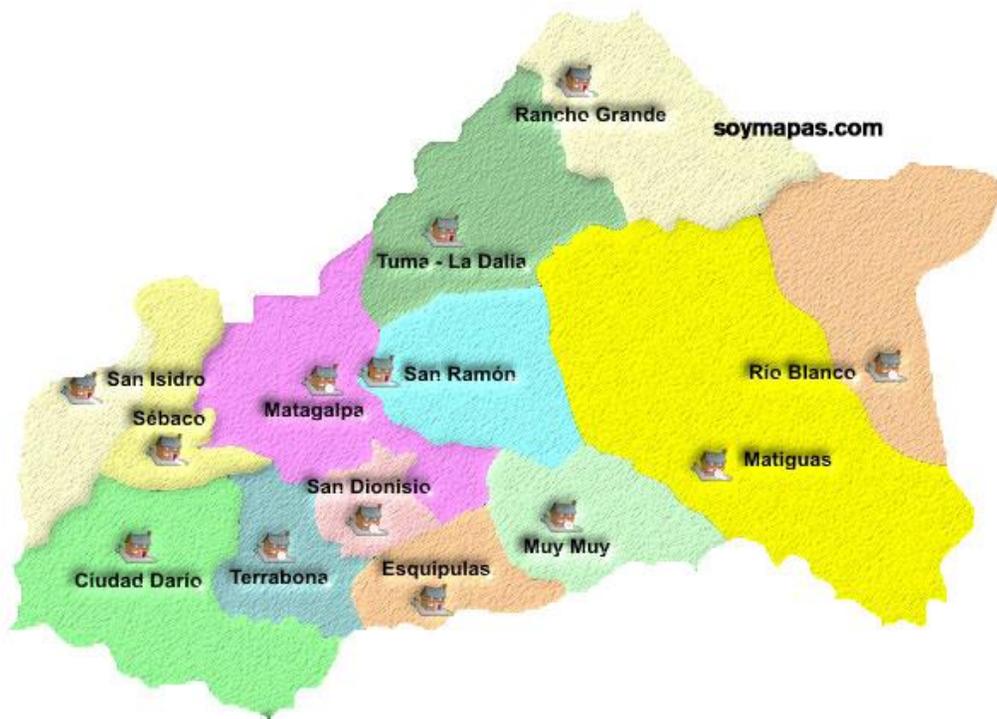
Legalmente constitucional con su personería jurídica número 294-94. Constituida en la comunidad Yasica Norte del municipio Tuma la Dalia departamento Matagalpa a las 4pm el 21 de diciembre de 1993 se inicia con 26 asociados (hombres y mujeres) con un capital de C\$ 5,200 córdobas, siendo la Junta directiva:

- Presidente: Armando Reyes Valverde
- Vicepresidente: Carlos Manuel Centeno Herrera.
- Secretario: Gelmo Castillo Mejía.
- Tesorero: Frank Aldama
- Vocal: Diomedes López López.



#### 4.2 Micro localización de la Región de Estudio

El área del estudio se ubica en el Municipio Tuma – La Dalia, que corresponde al Departamento de Matagalpa, este municipio está localizado entre las coordenadas 13° 08' Latitud Norte y 85° 44' Longitud Oeste. A continuación se presenta la ubicación gráfica del municipio en el mapa del Departamento de Matagalpa.



**Figura 1. Ubicación del municipio El Tuma-La Dalia**

*Fuente: Inide (2007)*

## **Clima**

Según Amupnor (2009), la región reúne las características de la clase bioclimática bosque subtropical, semi-húmedo, corresponde al tropical semilluvioso, con precipitación entre los 2,000 y 2,500 mm. La temperatura oscila entre los 22° y 24°C. Una buena parte del territorio se encuentra por encima de los 500 metros sobre el nivel del mar, mientras los macizos y lomeríos mesetas se remontan 700 metros más arriba, donde prevalece un clima templado y seco. La temperatura promedio es de 22°C y la precipitación superior a los 1,600 mm anuales.

## **Relieve**

El relieve es escarpado al norte y se suaviza en sistemas de colinas al sur hasta el lecho del Río Tuma; la altitud oscila desde menos de 300 en las márgenes del Río

Tuma hasta 1,700 msnm en las estribaciones del Cerro de Peñas Blancas. El relieve del municipio es escarpado al norte y se suaviza en las colinas al sur hasta el lecho del Río Tuma. El relieve mayoritariamente escarpado, con pendientes mayores al 40% hace que el potencial productivo del suelo sea forestal.

### **Cuencas Hidrográficas**

Se identifican siete sub cuencas, estas son: Río Tuma – La Dalia, Río Tuma – Mancotal, Río Yasica, Río Sabalar, Río Upa – Wabule; Río El Cuá, y Río Jiguina. Las tres primeras alimentan al Río Tuma, esto representa que el 93.1 del territorio municipal drena hacia este río; el que cruza el municipio de este a oeste.

Las principales fuentes hidrográficas del municipio, lo conforma básicamente las subcuenca del Río Tuma que comprende la red de drenaje natural que vierte sus aguas a este río. El caudal es utilizado principalmente para consumo humano, animal y riego en menor escala, aunque difícilmente conserva los niveles hídricos durante la época de verano.

### **Suelos**

El cultivo del café ocupa el 36.3% del área total del municipio, el área de pastos, malezas y vegetación arbustiva representa el 48.2% y las áreas de uso forestal el 5.5%, el resto de los suelos está distribuido en los centros poblados, áreas de cultivo de cítricos y de cultivos anuales. Es significativo que el municipio solo posee 35.6 km<sup>2</sup> de bosques primarios, siendo de ellos, 12.5 bosques de galerías que son susceptibles a las disminuciones en los caudales de los ríos.

### **Demografía**

La población del área de estudio según proyecciones del Instituto Nacional de Información y Desarrollo (INIDE) para el año 2009 es de 64,454 habitantes, de los

cuales el 86.10% es rural. Es importante destacar que la distribución de la población por sexo está representada por el 50.4% hombres y el 49.6% mujeres. La población del Tuma asciende a 2,577 personas en el 2009.

Como se mencionó anteriormente entre la población masculina y femenina a nivel municipal no existe mucha diferencia, sin embargo, nos encontramos algunas diferencias mínimas por ejemplo en la zona urbana es más representativa la población femenina con un promedio de 4,123 que representan el 52.35% del total urbano, en cambio en la zona rural alcanzan un nivel promedio de 24,002 mujeres que representan el 49.18% con respecto a la población masculina.

#### 4.2 Estructura actual de la cooperativa Jorge Salazar

La Cooperativa actualmente cuenta con 18 socios, de los cuales 16 son hombres y 2 mujeres. Está estructurada desde el año 2017 por un Consejo Administrativo integrado por el presidente, vicepresidente, secretario, tesorero y vocal; la Junta de Vigilancia y la Comisión de Educación (Figura 2).



Figura 2. Estructura Organizativa de la Cooperativa Jorge Salazar  
Fuente: Resultados de investigación, 2017

#### **4.2.1 Principios y Valores de la Cooperativa**

Entre los principios de la Cooperativa se encuentran:

- a) Principios cristianos;
- b) Principios de desarrollo social:
- c) Principios económicos en las comunidades.

Los valores que promueve la Cooperativa Jorge Salazar son:

##### **Valores Morales:**

- Honrar los contratos con los bancos.
- Trabajar para producir y desarrollar capacidades económicas.
- Portarse bien con las instituciones no permitiendo ningún tipo de actitud delincinencial entre los socios.
- Respetar religiosamente a los demás e ideológicamente.

#### **4.2.2 Logros, retos y dificultades de la Cooperativa**

##### **Logros de la Cooperativa Jorge Salazar**

1. Ser constituido ante la ley.
2. Se han desarrollados en la agricultura, ganadería, raíces y tubérculos y proceso de cacao agroindustrial.
3. Ejecución de 5 proyectos con diferentes organismos.
4. Establecidos en 3 plantas de procesamiento de maquila de productos frescos de raíces y tubérculos y otros (chayote, plátano, jengibre).
  - Beneficio de fermentación de cacao.
  - Planta semi-industrial para dar valor agregado de cacao como pasta de cacao (para licor de cacao), manteca de cacao (grasa de cacao), chocolate de consumo en 14 formulaciones, mermelada de mucilago de cacao.

- Establecidos relaciones con mercados enviando más de 1,000 contenedores a costa Rica, Honduras, El Salvador, Guatemala, cacao, raíces y tubérculos, chayas y chilla.
- 5. Licencia de exportación e importación código de la FDA, para exportar chile tabasco exportar a Guatemala y estados Unidos.
- 6. Mantenerse todavía organizada y libre de deuda.

#### **Dificultades de la Cooperativa Jorge Salazar.**

- La junta directiva funciona como tal en sus procesos de continuidad como cooperativa se han enfrentado con diferentes desafíos y hasta se han encontrado con pérdidas de hasta más de 100,000 dólares como también pérdida de mercados internacionales con respecto a las exportaciones de malanga.
- Falta de pedidos para poder pagar la administración de la cooperativa.
- Falta de algunas maquinarias y falta de certificación de los procesos y productos, código de barra, registro sanitario.

#### **Retos de la Cooperativa Jorge Salazar**

Establecer los mercados que tenían antes Puerto Rico 2007 al 2011 y abrir nuevos mercados con nuevos productos como en cacao en Estados Unidos como en Boston. Ejecutar un proyecto con el MEFCCA y el gobierno y mercado internacional.

#### **4.4 Características socio demográficas de los entrevistados**

Del total de los asociados entrevistados el 88.90% son hombres y el 11.10% son mujeres, distribución que muestra diferencias en relación a la participación por sexo de la población integrante del municipio de El Tuma-La Dalia, donde los hombres expresan porcentajes del 50.4 y las mujeres del 49.6 correspondientemente según cifras oficiales del INIDE.

El 61.1% de los entrevistados son originarios de El Diamante y Raquel, un 33.3% de El Tuma y Guanuca, y solamente un 5.6% del Tigre. A excepción de las comunidades de El Diamante y El Tuma donde los mujeres representan porcentajes del 25.0 y 50.0 respectivamente, la concentración de la población masculina en el resto de las comarcas es muy relevante, lo que sigue evidenciando que la tenencia de la tierra y los decisiones sobre activos productivos sigue siendo masculina

**Tabla 1. Entrevistados por sexo, según comunidad**

Comunidad	Sexo del Entrevistado (a)		Total
	Masculino	Femenino	
Diamante	4	1	5
Raquel	6	0	6
El Tuma	2	1	3
Guanuca	3	0	3
El Tigre	1	0	1
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>2</b>	<b>18</b>

*Fuente: Resultados de investigación, 2017*

#### **4.4 Gestión Agro empresarial**

##### **4.4.1 Conocimiento de mercado**

Con respecto al conocimiento de mercado, el principal problema tiene que ver con la investigación de precios de productos similares; en el 55.56% de los casos los asociados desconocen los precios que fijaran a sus productos en el corto y mediano plazo. En otras palabras, antes de producir, no se investiga lo que está demandando el mercado. Es evidente el desconocimiento de los sistemas de los sistemas de información disponibles en el país (o dificultad para acceder a ellos), así se pierde la posibilidad de enterarse oportunamente de las tendencias y la dinámica que priva en los mercados locales e internacionales, de los precios y de los estándares de calidad vigentes.

No obstante, la totalidad de los entrevistados tienen conocimiento sobre los productos que más se venden en la cooperativa (malanga, cacao, plátanos, café,

granos básicos entre otros), y más del 80% manejan de manera precisa la calidad, cantidad de los productos y los clientes para vender sus productos tanto en el mercado local como nacional. Este nivel de conocimiento con respecto a sus compradores que los socios de la cooperativa Jorge Salazar permite tener un buen acercamiento a clientes locales de Managua y Estelí, y este se convertirá siempre en cliente fijo dentro de la cooperativa, y por medio de estos se llegará a obtener otros receptores potenciales en Europa – Alemania, en Estados Unidos, Salvador y Costa Rica.

**Tabla 2. Conocimiento del Mercado de los Productos de la Cooperativa**

Área /Tema a Evaluar	Porcentaje
1 ¿Conoce la calidad y la cantidad que los clientes exigen?	88.89%
2 ¿Conoce los productos que más se venden dentro de la cooperativa?	100.00%
3 ¿Conoce a los clientes a los cuales podrá vender sus productos?	83.33%
4 ¿Conoce los precios a los que podrá vender su producto?	55.56%
Índice de desarrollo	81.94%

*Fuente: Resultados de investigación, 2017*

#### 4.4.2 Estrategias de Venta

De los indicadores de las estrategias de venta de los socios (as) entrevistados la poca utilización de instrumentos de comercialización como los contratos de ventas con cadenas de supermercados, mercados especializados, puestos de bolsa, comercio justo o FAIRTRADE, o Ferias Internacionales hace indicar como el área más sensible en el desarrollo de las estrategia de venta en el 66.67% de los casos.

No obstante, para la mayoría de los socios (83.33%) buscan que sus productos presenten características diferentes a los de la competencia a fin de obtener mejores ingresos marginales (calidad, certificación orgánica, comercio justo, precios más

competitivos, mejor plazo de entrega). Así mismo, más del 80% expone realizar un proceso de identificar compradores (intermediarios, exportadores) con el fin de seleccionar al que le genera los mayores ingresos.

En este sentido, las estrategias de ventas de apoyo de la cooperativa relacionados con la producción, la promoción y la comercialización agrícola y agroindustrial se centran en el ofrecimiento de créditos justo. En algunos casos, el fortalecimiento de las capacidades para la mejora de la competitividad identificando las mejores estrategias vinculadas con el precio, innovaciones en los productos y acceso a mercados justos.

**Tabla 3. Estrategia de Venta de los Productos de la Cooperativa**

Área /Tema a Evaluar	Porcentaje
1 Utiliza algunos instrumentos de comercialización para vender sus productos (contratos de compra y venta, convenios, bolsas de productos)	66.67%
2 ¿Usted busca que sus productos sean diferentes a los de la competencia a fin de obtener mejores ingresos (por medio de una mejor calidad, sellos de certificación -orgánicos, comercio justo, denominaciones de origen-, precios más competitivos, mejor plazo de entrega, mejor distribución, mayor crédito)?	83.33%
3 ¿A la hora de vender su producto considera usted los distintos posibles compradores (intermediarios, exportadores) con el fin de seleccionar al que le genera los mayores ingresos?	83.33%
Índice de desarrollo	77.77%

*Fuente: Resultados de investigación, 2017*

#### **4.4.3 Gestión de la Producción**

En cuanto a la gestión de la producción, el esfuerzo en oferta no parece corresponder a los resultados, pues el porcentaje de debilidad es de un 67%. En la mayoría de los socios (as) hay una buena percepción sobre la calidad de sus productos, aunque no aplican sistemas de gestión de calidad e inocuidad de productos, y planificación de la producción (para evitar, por ejemplo, salir al mercado cuando los precios están bajos) adecuada.

Para el 33.33% de los entrevistados no planifican la producción de forma programada, ni calcula las áreas y cantidades de formas correcta al momento de sembrar tomando en cuenta los volúmenes y calidades que demandan los clientes, sino más bien son empujadas por las distintas estrategias que utilizan para sobrevivir.

Otro elemento que influye en la gestión de la producción agrícola son los pocos registros y controles de los costos directos e indirectos que incurren en el proceso de producción lo que trae consigo aspectos negativos principalmente en la rentabilidad de la unidad de producción agrícola.

**Tabla 4. Gestión de la Producción de los Productos de la Cooperativa**

Área /Tema a Evaluar	Porcentaje
1 ¿Considera usted que sus productos poseen buena calidad a la hora de venderlos?	100.00%
2 ¿Cuándo usted siembra o planifica la producción lo hace programando que los productos salgan a la venta cuando los mercados no estén abarrotados de mucha producción y los precios estén bajos?	66.67%
3 ¿Mantiene registros para llevar un control de las cantidades e insumos , materiales y mano de obra?	50.00%
4 ¿usted calcula las áreas y cantidades que deciden sembrar tomando en cuenta los volúmenes y calidades que demandan los clientes?	66.67%
Índice de desarrollo	70.83%

*Fuente: Resultados de investigación, 2017*

#### **4.4.4 Gestión Financiera**

La Tabla N° 5 nos expone los indicadores relacionados con la gestión financiera, donde solamente en el 55.6% de los casos consideran los posibles costos antes de producir y se lleva control de los costos de producción y comercialización vinculaos a los productos. En otras palabras, el 44.4% no lleva un control de los costos de producción y comercialización y, muy relacionado con esto, la incapacidad de determinar la utilidad de la empresa a partir de un registro de ingresos y costos. Si bien el 66.70% de los entrevistados realizan un análisis de las fuentes de

financiamiento disponibles, la mayoría no evalúa profundamente los productos financieros en cuanto a los plazos y los intereses antes de seleccionar la mejor opción, y estimando los riesgos financieros y rentabilidad de la unidad de producción agrícola

**Tabla 5. Gestión Financiera de los Productos de la Cooperativa**

Área /Tema a Evaluar	Porcentaje
1 ¿Antes de producir usted considera los posibles costos e ingresos para determinar si su negocio será rentable?	55.6%
2 ¿Cuándo requiere financiamiento usted realiza una evaluación de las distintas fuentes disponibles considerando los requisitos, los plazos y los intereses antes de seleccionar la mejor opción?	66.7%
3 ¿Usted lleva control de los costos de producción y comercialización de sus productos?	55.6%
Índice de desarrollo	59.3%

*Fuente: Resultados de investigación, 2017*

#### **4.4.5 Gestión de Riesgo Agro empresarial**

Las debilidades en la gestión de riesgo Agro empresarial se concentra en la preparación de estrategias para afrontar riesgos relacionados con cambios climáticos atípicos, plagas y otros. El 38.9% de los socio(as) no toma en consideración en sus decisiones el riesgo que significan los cambios bruscos en las condiciones climáticas, la aparición de plagas y algún otro tipo de riesgo. Existe una insuficiente atención a los riesgos que devienen de cambios climáticos bruscos y de un posible aumento en los costos de producción y comercialización (33.3%), aunque se observa un mejor resultado en cuanto a el riesgo en la disminución de precios de venta de sus productos con porcentaje del 83.3.

**Tabla 6. Gestión de Riesgo Agro empresarial de los Productos de la Cooperativa**

Área /Tema a Evaluar	Porcentaje
1 ¿Toma en consideración en sus decisiones como productor el riesgo que significan para los resultados de la cosecha los cambios bruscos en las condiciones climáticas, la aparición de plagas y algún otro tipo de riesgo?	61.1%
2. Toma usted en consideración en sus decisiones como productor el riesgo que significa la disminución de precios de venta de sus productos?	83.3%
3 ¿Toma usted en consideración en sus decisiones como productor el riesgo que significa el aumento de costos de producción y comercialización?	66.7%
Índice de desarrollo	70.36%

*Fuente: Resultados de investigación, 2017*

Por su parte, las áreas que componen la gestión Agro empresarial mostraron los siguientes resultados:

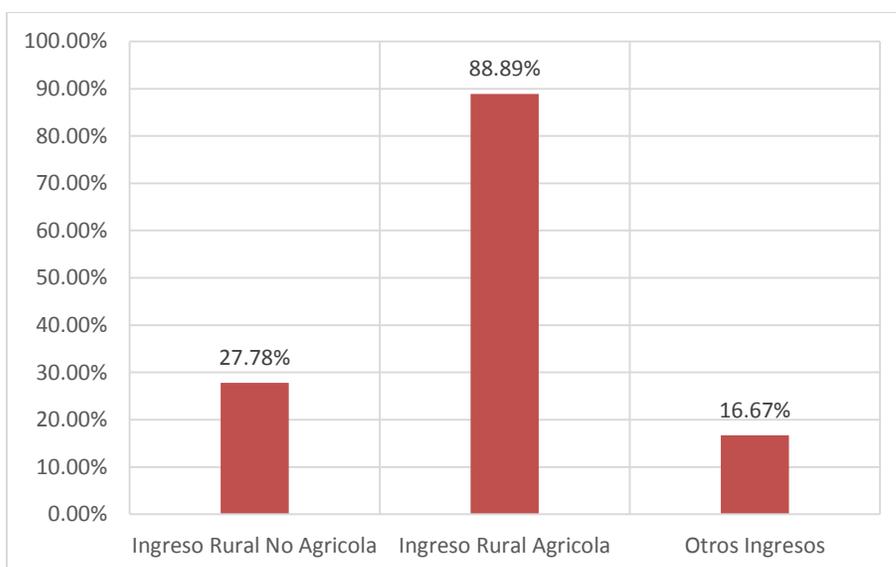
- En gestión de la producción, la mayor debilidad está en la programación y control de la producción que incluyen cuantificación de costos directos e indirectos.
- En gestión del riesgo, la debilidad número uno es la preparación de estrategias para afrontar riesgos relacionados con cambios climáticos, plagas y otros.
- En el área de gestión financiera, el problema es la falta de controles de costos de producción y comercialización para calcular la rentabilidad de la unidad de producción.
- En el área de conocimiento del mercado antes de producir, no se investiga lo que los precios que tendrán sus productos.
- En al área de estrategia de venta poca utilización de instrumentos de comercialización para vender sus productos.

## 4.5 Desarrollo Humano

### 4.5.1 Ingreso de los socios (as) de la cooperativa

Al analizar los tipos de ingresos económicos nos damos cuenta que en el 88.89% el ingresos proviene de las actividades vinculadas a la producción de café, cacao, plátanos, malanga y granos básicos; en el 27.78% de las situaciones es no agrícola (comercio, alquiler de tierras) pero vinculado al aspecto productivo. Sin embargo, para el 16.67% de los socios esta fuente es asociada a remesas, pensiones, o de interés por activos financieros.

#### Gráfico N° 1. Tipo de Ingreso Económico de los socios(as) de la Cooperativa



Fuente: Resultados de investigación, 2017

**Índice de desarrollo 42.78%**

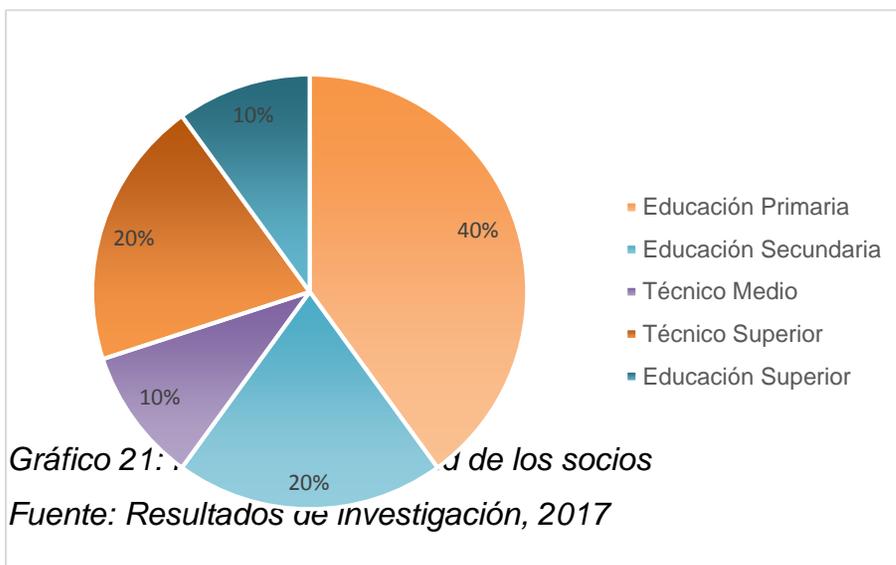
Los socios (as) de la cooperativa Jorge Salazar obtienen un mayor ingreso, siendo la actividad agropecuaria asociada a los cultivos de café y cacao, una de las estrategias económicas más importantes para este grupo. Tanto la capacidad y desarrollo e la cooperativa en la oferta de los servicios de crédito, asistencia técnica y comercialización de sus principales rubros: el café, cacao y malanga.

#### 4.5.2 Escolaridad y Formación de los socios (as) de la cooperativa

El nivel de escolaridad del 80% socios(as) de la cooperativa se concentra principalmente en educación primaria (40.00%), educación secundaria (20.00%), técnico superior (20.00%). No obstante, se evidencia que alrededor del 10.00% se ubican con algún grado de educación superior lo que hace pensar que los beneficios percibidos de la cooperativa en cuanto al mejoramiento educativo, en cuanto que la organización ha incidido para que sus socios aprovechen el programa educación de adulto y capacitaciones de índole asociativa y organizacional.

Este aspecto relevante indica que los socios (as) están preparados para afrontar los desafíos que implican el desarrollo Agro empresarial en cuanto al riesgo financiero, conocimiento de mercado y estrategias de ventas de los productos agropecuarios.

#### Gráfico N° 2. Nivel de Escolaridad de los socios(as) de la Cooperativa



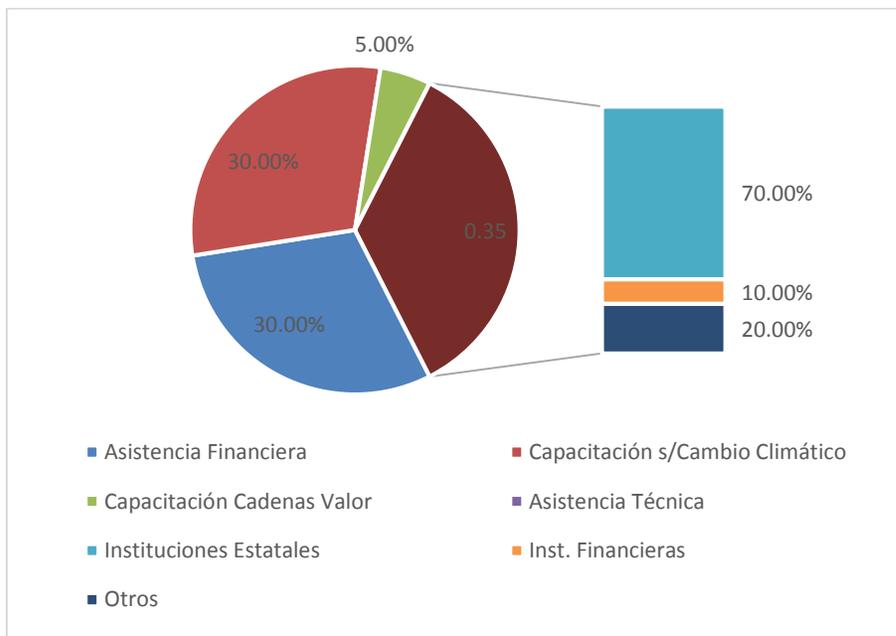
Fuente: Resultados de investigación, 2017

#### Índice de desarrollo 20%

En efecto, en el tema de la educación un aspecto relevante han sido las capacitaciones recibidas de los socios (as) de la cooperativa, con porcentajes del 30.00% en asistencia financiera y capacitaciones de sistemas de producción vinculados al cambio climático; un 35.00% han recibido asistencia técnica principalmente de Instituciones Estatales del Sistema de producción (70.00%) principalmente del INTA, MEFCCA, INAFOR y menor medida de INPESCA. Sin embargo, es interesante señalar que la asistencia financiera está vinculada con los

insumos de créditos revolventes a corto plazo que la Cooperativa beneficia a sus socios(as).

### Gráfico N° 3. Capacitaciones recibidas de los socios(as) de la Cooperativa



Fuente: Resultados de investigación, 2017

### Índice de desarrollo 25%

#### 4.5.3 Calidad de la Vivienda de los socios (as) de la cooperativa

Los mejores ingresos obtenidos a partir del fortalecimiento de las capacidades Agroempresarial, a partir del acceso de financiamiento y desarrollo socio productivo otorgado por la Cooperativa y las gestiones realizadas por la organización evidencia para el mejoramiento de la vivienda de sus socios (as). En el 95.0% de los casos las paredes son construidas de piedra cantera, el piso en el 70.0% es tipo mosaico y el techo es particularmente de Zinc.

Por tanto, los socios (as) han mejorado los componentes piso, techo, pared de las viviendas, siendo una de las funciones más importantes de la vivienda se refiere a la capacidad de ésta para aislar a sus ocupantes en forma suficiente y permanente de agentes exteriores potencialmente amenazadores. En otras palabras, el 95.0% de las viviendas presentan características adecuadas de salubridad y desarrollo

económico local (acceso a agua potable y energía eléctrica) que hacen indicar una relación directa con el mejoramiento de condiciones de vida resultado del agro negocio.

**Tabla 7. Material predomina en la Vivienda de los socios(as) de la Cooperativa**

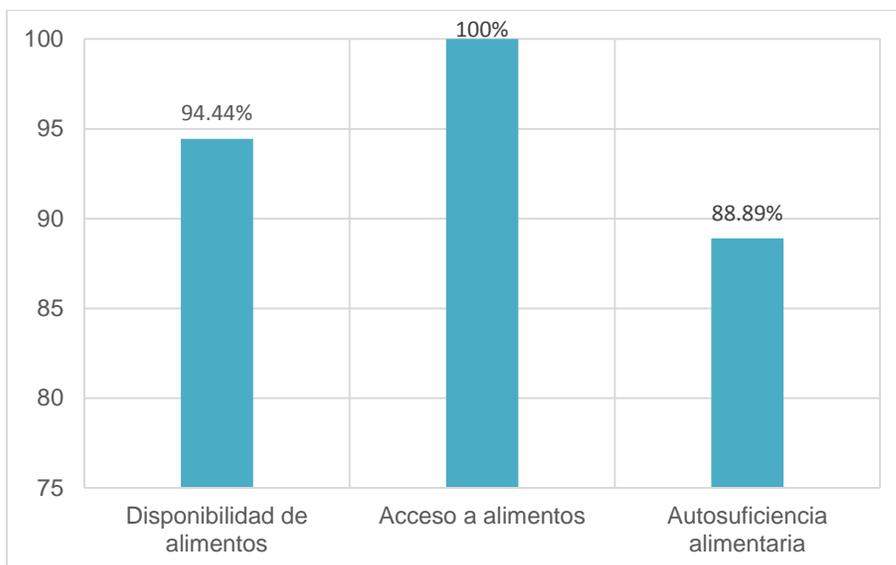
Área /Tema a Evaluar	Porcentaje
<b>Paredes</b>	
Piedra Cantera	95.0 %
Madera	5.0 %
<b>Piso</b>	
Mosaico	70.0 %
Embaldosado	20.0 %
Madera	10.0 %
<b>Techo</b>	
Zinc	100.0 %

*Fuente: Resultados de investigación, 2017*

#### **4.5.3 Seguridad Alimentaria**

En el Gráfico N° 3 se muestra el cumplimiento con respecto a los pilares de la seguridad alimentaria en cuanto a la disponibilidad, acceso y producción de alimentos. El 100.0% de los entrevistados acceden a los alimentos de la rural canasta básica forma regular y esta explicado por el nivel de asociatividad y acceso a mercado que ha permitido mejora en el ingresos rural agrícola. En el 94.4% de los casos existe plena disponibilidad de alimentos en épocas secas y lluviosas, y solamente el 10% no son autosuficiencia alimentariamente, lo que significa que no satisfacen sus necesidades de consumo y nutrición al interior de la familia. Estos resultados arrojan que los asociados (as) han mejorado el aspecto de la nutrición y alimentación en la medida que gestionan su producción, acceden a mercados justos y establecen estrategias de comercialización y ventas que permiten una mejor distribución en los ingresos familiares.

#### **Gráfico N° 4. Seguridad Alimentaria de los socios(as) de la Cooperativa**



Fuente: Resultados de investigación, 2017

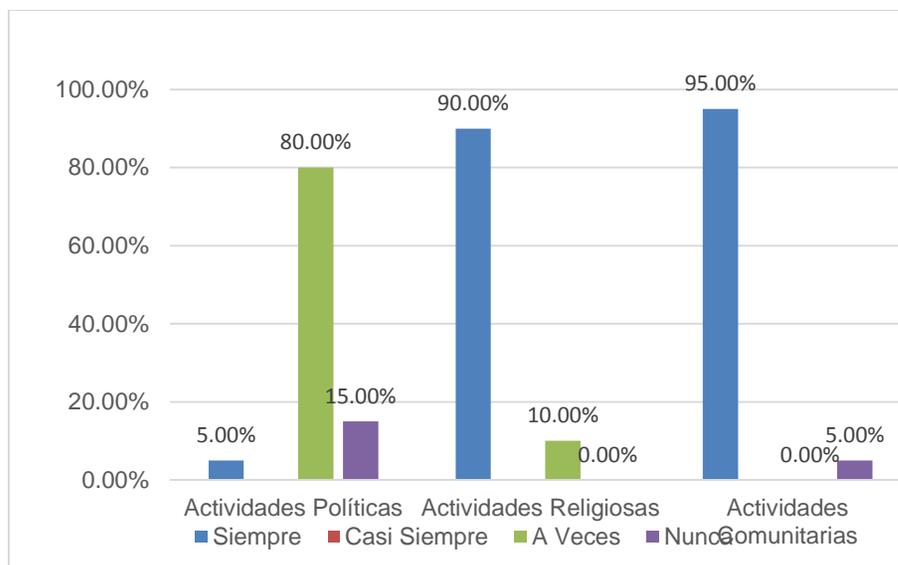
### Índice de desarrollo 33.33%

#### 4.5.4 Nivel de participación

Desde la perspectiva de la participación, la dinámica organizativa, de involucramiento en la esfera política, cultural, religiosa o en la toma de decisiones, puede estar desempeñando un papel importante no solamente en la satisfacción de la necesidad de pertenencia, motivación, autoestima e identidad. Como se observa en el Grafico N° 4, alrededor del 90.0% los socios (as) participa siempre en las actividades comunitarias y religiosas y solamente un 5% en actividades políticas. Es relevante observar la escasa participación en reuniones políticas en comparación con los otros tipos de participación.

Por tanto, los socios (as) la capacidad Agroempresarial desarrollada vinculante de las dentro de la cooperativa están influyendo en los socios para integrarse en diferentes espacios sociales, entre ellos, las organizaciones comunitarias. Tal situación, confirma que la satisfacción de estas necesidades producto del desarrollo Agroempresarial genera capacidades individuales, que pueden tener efectos comunitarios positivos y retrospectivos.

#### Gráfico N° 5. Espacios de Participación de los socios(as) de la Cooperativa

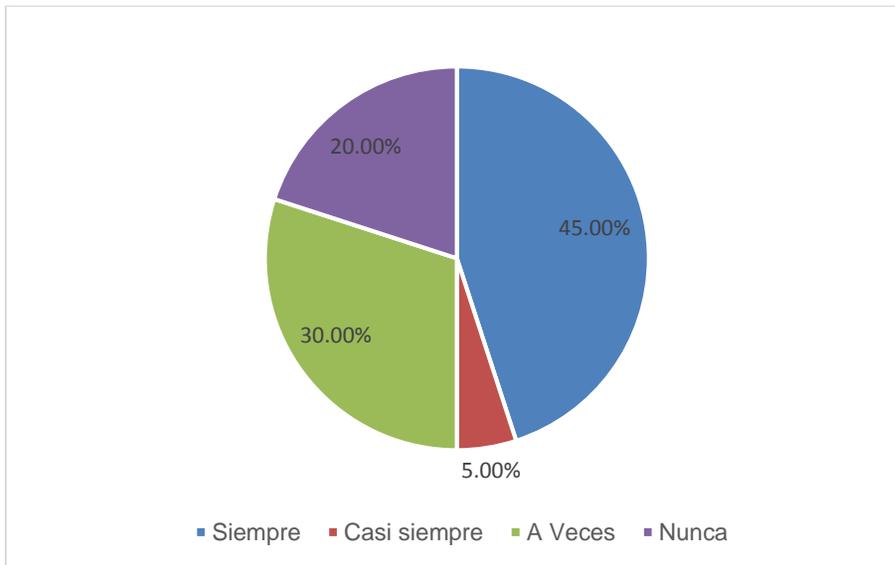


Fuente: Resultados de investigación, 2017

### Índice de desarrollo 100%

En efecto, el tipo de participación de los socios (as) está ligado a los órganos que toman decisiones como es la Asamblea General de Socios donde los entrevistados forman parte en propuesta y acciones. Particularmente el 45% de los entrevistados siempre forman parte de las tomas de decisiones administrativas y gerenciales, un 30% a veces participan y un 20% que no es tomado en cuenta (Gráfico N °5) No obstante, es necesario señalar que este 80% que participa en toma de decisiones han ocupado cargos y responsabilidades dentro de la cooperativa lo que refleja una destrucción organizacional y funcional adecuada a los principios y valores que implica un mejor desarrollo cooperativo.

**Gráfico N° 6. Participación de los socios(as) en proceso de toma de decisiones de la Cooperativa**



Fuente: Resultados de investigación, 2017

#### 4.6. Incidencia las capacidades agro empresariales en el Desarrollo Humano de los socios.

<b>Indicadores</b>	<b>Gestión AGROEMPRESARIAL</b>
<b>1- CONOCIMIENTO DE MERCADO</b>	Los socios de la cooperativa conocen los productos que más venden entre ellos cacao café y chile.
<b>2- ESTRATEGIA DE VENTA</b>	Una de sus estrategias son los convenios que tienen con clientes potenciales internacional mente.
<b>3- GESTION DE LA PRODUCCION</b>	Una de las gestiones de los socios de la cooperativa son vender siempre calidad y precios accesibles.
<b>4- Gestión financiera</b>	Cuando los socios necesitan algún financiamiento recurren a financieras que les presten con intereses bajos.
<b>5- Gestión de riesgo empresarial</b>	A la hora de producir toman en cuenta las condiciones climáticas aunque muchas veces es imposible predecir lo que va a suceder.

<b>Indicadores</b>	<b>Desarrollo Humano</b>
<b>1- Ingresos</b>	<b>Cuentan con ingresos agropecuarios no agropecuarios y alquiler de tierra.</b>
<b>2- Vivienda</b>	<b>En la vivienda de los socios de la cooperativa predomina mosaico, pared de ladrillo, y zinc.</b>
<b>3- Participación</b>	<b>Participan en la comunidad en índole política, religiosa y deportiva siempre.</b>
<b>4- Seguridad Alimentaria</b>	<b>Cuentan con alimentación necesaria para su familia en términos de consumo.</b>
<b>5- Liderazgo en la cooperativa</b>	<b>La mayoría de las veces los directivos promueven asamblea general de socios, consejo de administración, a veces no siempre.</b>

Todos los indicadores de agro empresa y desarrollo humano tienen incidencia porque se pueden relacionar.

## CAPITULO V

### 5.1. Conclusiones

1. Se concluye que la cooperativa Jorge Salazar ha venido poniendo en práctica las diferentes capacidades que le han compartido las diferentes instituciones del estado, instituciones privadas y las ONG, entre las capacidades que la cooperativa ha recibido se encontraron asistencia técnica, asistencia financiera, charlas sobre cómo manejar los cultivos en términos de siembras, en las que les han ayudado a fortalecer los conocimientos de los socios y socias y de más productores de la cooperativa así también les han proporcionado proyectos de agricultura, y han podido relacionarse con otros productores en otros países, unas de las diferentes instituciones que han capacitado a estos socios son, el INTA, el MAGFOR, y el MEFCCA entre otros, cabe mencionar que estos socios han venido manejando perfectamente temas como el conocimiento de los diferentes mercados, gestión de la producción, estrategias de ventas, gestión financiera, conocimiento de mercado, los han puesto en práctica y es la razón que cómo cooperativa han venido funcionando perfectamente para cada una de sus gestiones productivas.
2. La cooperativa Jorge Salazar ha venido alcanzando un desarrollo humano muy apropiado en los socios, socias y cada familia de estos, así lo demuestran los indicadores en las encuestas aplicadas, entre ellos se encontró que han venido obteniendo buenos ingresos, un nivel de escolaridad avanzado, sus viviendas con buenas inversiones ya que están construidas de piso mosaico, embaldosado, ladrillo entre otros materiales que predominan, cuentan con buena alimentación necesaria para el consumo de ellos y su familia ya que la mayoría de los socios cuentan con casi todos los productos de la canasta básica, también tienen participación en actividades políticas, comunitarias, y religiosas, así se demostró atreves de los instrumentos utilizados en las encuestas. Así que se concluye que si los socios de la cooperativa Jorge Salazar han alcanzado un grado de desarrollo humano muy bueno.
3. En la cooperativa Jorge Salazar existen relaciones entre capacidades agro empresariales y un grado de desarrollo humano, ya que los socios aplican cada uno de los indicadores de agro empresa y desarrollo humano, así lo demostraron los resultados de las diferentes encuestas aplicables a los socios y socias de la cooperativa. Cabe mencionar también que los directivos de la cooperativa aplican muy bien la asociación entre gestión financiera con tipos de ingresos agropecuarios y no agropecuarios, gestión de la producción con el nivel de escolaridad que cuentan los socios en términos de apropiación de conocimiento, entro otras.

## **5.2. Recomendaciones**

1. Se le recomienda a los directivos socios y socias de la cooperativa Jorge Salazar que motiven poder lograr su marca de registro para poder comercializar los diferentes tipos de chocolates, ya que no cuentan con esa marca registrada, de igual manera se les orienta ir a las instituciones encargada como son Ministerio de Salud y el MIFIC
2. Se recomienda a los socios y socias de la cooperativa Jorge Salazar obtener más maquinarias.
3. También se le recomiendan hacer un beneficio para secar más rápido el cacao, y un acopio para reguardar toda la materia prima.

### 5.3. Bibliografía

García-Winder, M., Rodríguez Saenz, D., Lam, F., Herrera, D., & Sánchez, M. (2010). *Principales tendencias que afectan el estado de los agronegocios en el hemisferio americano. En IICA, Desarrollo de los agronegocios y la agroindustria rural en América Latina y el Caribe. Conceptos, instrumentos y casos de cooperación técnica* (págs. 3-20). San José, Costa Rica: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).

IICA. (2010). *Desarrollo de los agronegocios y la agroindustria rural en América Latina y el Caribe: Conceptos, instrumentos y casos de cooperación técnica*. San José, Costa Rica: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).

IICA. (2014). *Desarrollo de los agronegocios en América Latina y el Caribe. Conceptos, instrumentos, proyectos de cooperación técnica*. San José, Costa Rica: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)

Max-Neef, M., Elizalde, A., & Hopenhayn, M. (1989). *Desarrollo a escala humana. Opciones para el futuro*. Santiago de Chile: CEPAUR y Fundación Dag Hammarskjöld. Neef, 1984.

Picado, A., & Ramírez, J. (2012). *Impacto socioeconómico de la cadena de valor de raíces y tubérculos en la familia rural de la zona norte de Nicaragua (Matagalpa y Jinotega)*. En J. Rojas, & R. J. (Coordinadores), *Aportes para el desarrollo rural en la región centro norte de Nicaragua* (págs. 133-153). Managua, Nicaragua: UNAN, Managua-Colegio de Postgraduados, Mexico.

Valdivia, S., Ramírez, J., & Rojas, J. (2012). *Impacto de PRODECOOP R.L en el desarrollo humano de asociados (as) a sus cooperativas de bases en la Región I, Las Segovias, Nicaragua*. En J. Rojas, & J. Ramírez, *Aportes para el desarrollo rural en la región centro norte de Nicaragua* (págs. 351-376). Managua, Nicaragua: UNAN-Managua, Colegio de Postgraduados, Mexico.

Veltemeyer, H. (2003). *La búsqueda de un desarrollo alternativo*. En H. Veltemeyer, & A. O'Malley, *En contra del neoliberalismo. El desarrollo basado en la comunidad*

en América Latina (págs. 7-38). Ciudad de México: Universidad Autónoma de Zacatecas y Miguel Ángel Porrúa, México..

CEPAL. (s.f.).

Chacón, L. E., & Jolly, J.-F. (2006). *Hacia la construcción de modelos agroempresariales en una perspectiva territorial. Redes agroempresariales y territorio (RAET)*. Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano , 295-31

García-Winder, M., Rodríguez Saenz, D., Lam, F., Herrera, D., & Sánchez, M. (2010). *Principales tendencias que afectan el estado de los agronegocios en el hemisferio americano. En IICA, Desarrollo de los agronegocios y la agroindustria rural en América Latina y el Caribe. Conceptos, instrumentos y casos de cooperación técnica (págs. 3-20)*. San José, Costa Rica: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).

IICA. (2010). *Desarrollo de los agronegocios y la agroindustria rural en América Latina y el Caribe: Conceptos, instrumentos y casos de cooperación técnica*. San José, Costa Rica: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).

IICA. (2014). *Desarrollo de los agronegocios en América Latina y el Caribe. Conceptos, instrumentos, proyectos de cooperación técnica*. San José, Costa Rica: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).

Maslow1977.

Max-Neef, M., Elizalde, A., & Hopenhayn, M. (1989). *Desarrollo a escala humana. Opciones para el futuro*. Santiago de Chile: CEPAUR y Fundación Dag Hammarskjöld.

Picado, A., & Ramírez, J. (2012). *Impacto socioeconómico de la cadena de valor de raíces y tubérculos en la familia rural de la zona norte de Nicaragua (Matagalpa y Jinotega)*. En J. Rojas, & R. J. (Coordinadores), *Aportes para el desarrollo rural en la región centro norte de Nicaragua (págs. 133-153)*. Managua, Nicaragua: UNAN, Managua-Colegio de Postgraduados, Mexico.

*Valdivia, S., Ramírez, J., & Rojas, J. (2012). Impacto de PRODECOOP R.L en el desarrollo humano de asociados (as) a sus cooperativas de bases en la Región I, Las Segovias, Nicaragua. En J. Rojas, & J. Ramírez, Aportes para el desarrollo rural en la región centro norte de Nicaragua (págs. 351-376). Managua, Nicaragua: UNAN-Managua, Colegio de Postgraduados, Mexico.*

*Veltemeyer, H. (2003). La búsqueda de un desarrollo alternativo. En H. Veltemeyer, & A. O'Malley, En contra del neoliberalismo. El desarrollo basado en la comunidad en América Latina (págs. 7-38). Ciudad de México: Universidad Autónoma de zacatecas y Miguel Ángel Porrúa, México.*

*Veltmey*

# **Anexos**

## ANEXO 1

### ENCUESTA A SOCIOS (AS) DE A COOPERATIVA JORGE SAAZAR

Solicitamos que coopere con el llenado de esta encuesta ya que es de uso para un trabajo investigativo de la carrera de Economía que se imparte en UNAN-FAREM-MATAGALPA toda la información que se obtenga le aseguramos confidencialidad.

Nº de Formulario: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

#### CARACTERÍSTICAS SOCIO-DEMOGRAFICAS DE LOS SOCIOS (AS)

<b>1.1 Localización</b>		
1.	Departamento:	
2.	Municipio:	
3.	Área	Urbana.....1 Rural.....2
4.	Comarca:	
5.	Barrio/Localidad:	
6.	Sexo:	

---

---

#### GESTION AGROEMPRESARIAL.

Indicador a evaluar:	Si	No	N/ S
a) ¿Conoce los productos que más se venden dentro de la cooperativa?			
b) ¿Conoce a los clientes a los cuales podrá vender sus productos?			

---

c) ¿Conoce la calidad y la cantidad que estos clientes exigen?			
d) ¿Conoce los precios a los que podrá vender sus productos?			

### ESTRATEGIA DE VENTA

Indicador a evaluar:	Si	No	N/S
A la hora de vender su producto consulta a diferentes clientes para venderlo a mejor precio?			
¿Tiene algún tipo de contrato para vender su producto?			

### GESTIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Indicador a evaluar:	Si	No	N/S
b) ¿Cuando usted siembra o planifica la producción lo hace programando que los productos salgan a la venta cuando los mercados no estén abarrotados de mucha producción y los precios estén bajos?			
¿Tiene algún plan de finca para trabajar en dicha cooperativa?			

### GESTIÓN FINANCIERA

Indicador a evaluar:	Si	No	N/S
a) ¿Antes de producir usted considera los posibles costos e ingresos para determinar si su negocio será rentable?			
c) ¿Usted lleva control de los costos de producción y comercialización de sus productos?			
e) ¿Cuándo requiere financiamiento usted realiza una evaluación de las distintas fuentes disponibles considerando los requisitos, los plazos y los intereses antes de seleccionar la mejor opción?			

## GESTIÓN DE RIESGO

Indicador a evaluar:	Si	No	N/S
a) Toma usted en consideración en sus decisiones como productor el riesgo que significa para los resultados de la cosecha los cambios bruscos de las condiciones climáticas (lo que se denomina el cambio climático), la incidencia de plagas y otros riesgos para la producción?			
b) ¿Toma usted en consideración en sus decisiones como productor el riesgo que significa la disminución de precios de venta de sus productos?			

## DESARROLLO HUMANO

Usted cuenta con solo el ingreso agropecuario de la cooperativa o tiene algún ingreso adicional como (remesas, pensiones o alquiler de tierra)?

- a) Solo tengo ingreso agropecuario
- b) Tengo otros ingresos
- c) Tengo ambos ingresos.

Grado de escolaridad del jefe de familia:

Ninguno	[ ]	Secundaria	[ ]
Preescolar	[ ]	Técnico básico	[ ]
Educación de adultos	[ ]	Técnico medio	[ ]
Primaria	[ ]	Técnico superior	[ ]

## Índice de Calidad de Vivienda

a) ¿Qué material predomina en las paredes exteriores de la vivienda?

- a) Piedra cantera                      b) ladrillo                      c) zinc                      d) madera

b) ¿Qué material predomina en el piso de la vivienda?

- a) Mosaico, terrazo o cerámica                      b) Embaldosado o concreto                      c) Ladrillo  
de barro d) Madera (tambo)                      e) Tierra

c) ¿Qué material predomina en el techo de la vivienda?

- a) Zinc                      b) Teja de barro o cemento                      c) Losa de concreto reforzado

Otro,                      ¿cuál?                      \_\_\_\_\_

¿Cuenta con los servicios de energía eléctrica y agua potable?

- A) si                      b) no

## 3SEGURIDAD ALIMENTARIA

Cuenta con la alimentación necesaria para su familia?

- a) si                      b) no

¿Con su producción tiene asegurado las necesidades alimentarias de autoconsumo? ¿Tienen excedente para vender?

- Si                      b) no

¿Cree usted que el próximo año agrícola, su hogar pasará o tendrá escases de alimentos?

Si [ ]

No [ ]

## **PARTICIPACIÓN**

a) ¿Dónde se toman las decisiones de La cooperativa?

Asamblea General de Socios [ ]      Asesores Externos [ ]

Consejos de Administración [ ]      Otro \_\_\_\_\_ [ ]

Presidente [ ]

b) ¿Usted participa en las decisiones de la cooperativa?

Siempre [ ]

Casi Siempre [ ]

A veces [ ]

Casi Nunca [ ]

No participa [ ]

## Cargos y Responsabilidades

a) ¿Ha tenido cargos o responsabilidades dentro de la cooperativa? Si  No   
[ ]

a) ¿Ha recibido capacitaciones en los últimos dos años? Si  No   
[ ]

Agrícola  Pecuario  Comercio  Servicio  Industria   
Otros



Molino colonial para afinar el licor de cacao.



Tostador de café



Prensa hidráulica para extraer manteca de cacao.



Temperadora para darle más brillo al licor de cacao.



Este es un tostador.



Este es un con chador refinador.





**OPERALIZACION DE VARIABLES.**

Objetivos	Variable	Sub Variable	Indicadores	A quienes	Instrumento.
Identificar las capacidades que ha formado la cooperativa Jorge Salazar del municipio Tuma La Dalia, durante el segundo semestre 2016	Capacidades Agro empresariales	-Conocimiento del mercado.	-Calidad y cantidad de los productos. -Demanda de producto. -clientes potenciales -Competencia de precios.	Asociados	Encuesta.
		-Estrategia de venta	-Instrumento de comercialización -Competitividad en la presentación de los productos. -Posibles compradores	Asociados	Encuesta
		-Gestión de la producción.	-Calidad e inocuidad de los productos -Planificación o Programación de los productos. -Registros de cantidades insumos y M-O -Volumen de área sembrada.	Asociados	
		-Gestión Financiera.	-Registros de ingresos y costos. -Gestión de crédito. -Control de ingreso por venta.	Asociados	
		-Gestión del riesgo Agroempresarial.	Riesgo de costo de producción. -Riesgo del cambio climático. Riesgo de precios bajos en los productos.		
Determinar el grado de desarrollo humano alcanzado por		- Ingreso -Educación	Ingreso Agropecuario Ingreso no Agropecuario  -Nivel educativo en que se encuentra. Primaria, secundaria, otros.	Asociados	

<p>los socios (as) de la cooperativa Jorge Salazar del municipio El Tuma La Dalia durante el segundo semestre 2016</p>	<p>Desarrollo Humano</p>	<p>Participación</p> <p>Seguridad Alimentaria</p> <p>Vivienda</p> <p>-Nutrición</p> <p>-Identidad</p> <p>-Liderazgo en la cooperativa.</p>	<p>- sabe leer y escribir.</p> <hr/> <p>-Actividades de ámbito político.</p> <p>-Organizaciones comunitarias, sindicales.</p> <p>-Participa en manifestaciones. –Ámbito Religioso.</p> <hr/> <p>-satisfacción con la alimentación de la familia.</p> <p>-Con las condiciones de la vivienda.</p> <p>-Seguridad dentro de la vivienda.</p> <p>-Seguridad en recibir financiamiento.</p> <hr/> <p>-De que están construidas las paredes el piso, el techo acceso a energía eléctrica, agua potable</p> <hr/> <p>Altura, peso</p> <hr/> <p>Grupo étnico en que pertenecen</p> <p>Conocimiento de historias, tradiciones y costumbres.</p> <hr/> <p>Cargos que ha desempeñado en la cooperativa, participación o no de los socios en la toma de decisiones en las que han participado en calidad de socios.</p>		
<p>Conocer la relación existe entre las capacidades agro empresariales alcanzadas por</p>	<p>Relación entre el grado de desarrollo humano y el nivel de</p>	<p>Capital Social</p>	<p>-confianza Social.</p> <p>-acciones de compromiso activo.</p> <p>-cumplimiento de deberes personales.</p>		

la cooperativa Jorge Salazar y el grado de desarrollo humano de sus asociados durante el primer semestre 2017	las capacidades agro empresariales				
---	------------------------------------	--	--	--	--