COMISION TRINACIONAL DEL PLAN TRIFINIO

PROGRAMA TRINACIONAL DE DESARROLLO SOSTENIBLE DE LA CUENCA ALTA DEL RIO LEMPA

Empresa de Asistencia Técnica: The Louis Berger Group, Inc.

DIAGNOSTICO SITUACIONAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA AGROPECUARIA EN LA REGION DE LA CUENCA ALTA DEL RIO LEMPA DE GUATEMALA

Elaborado por: INTECAP, Región Oriente, Chiquimula
Responsable: Reynelio Donel Villela Jiménez

Esquipulas, julio de 2007

INDICE DE CONTENIDOS

Pag

1. INTRODUCCION ……1

2. OBJETIVOS...…….…….…… 3

2.1 General…….3

2.2 Específicos…….....….3

3. SITUACION GEOGRAFICA DE LA ZONA DEL TRIFINIO…..…….…...4

4. ANALISIS DEL SECTOR AGROPECUARIO……..…..10

4.1 Caracterización del sector Agropecuario……...……..10

4.2 Productos agropecuarios de la zona CARL…….....11

4.3 FODA del sector……..……..19

4.4 Organizaciones gremiales……...…….23

4.5 Necesidades de capacitación y asistencia técnica…….…30

4.6. Conclusiones……...……...31

4.7. Recomendaciones……...…….33

4.8. Propuestas Estratégicas para el desarrollo del sector agropecuario de la zona de CARL…..34

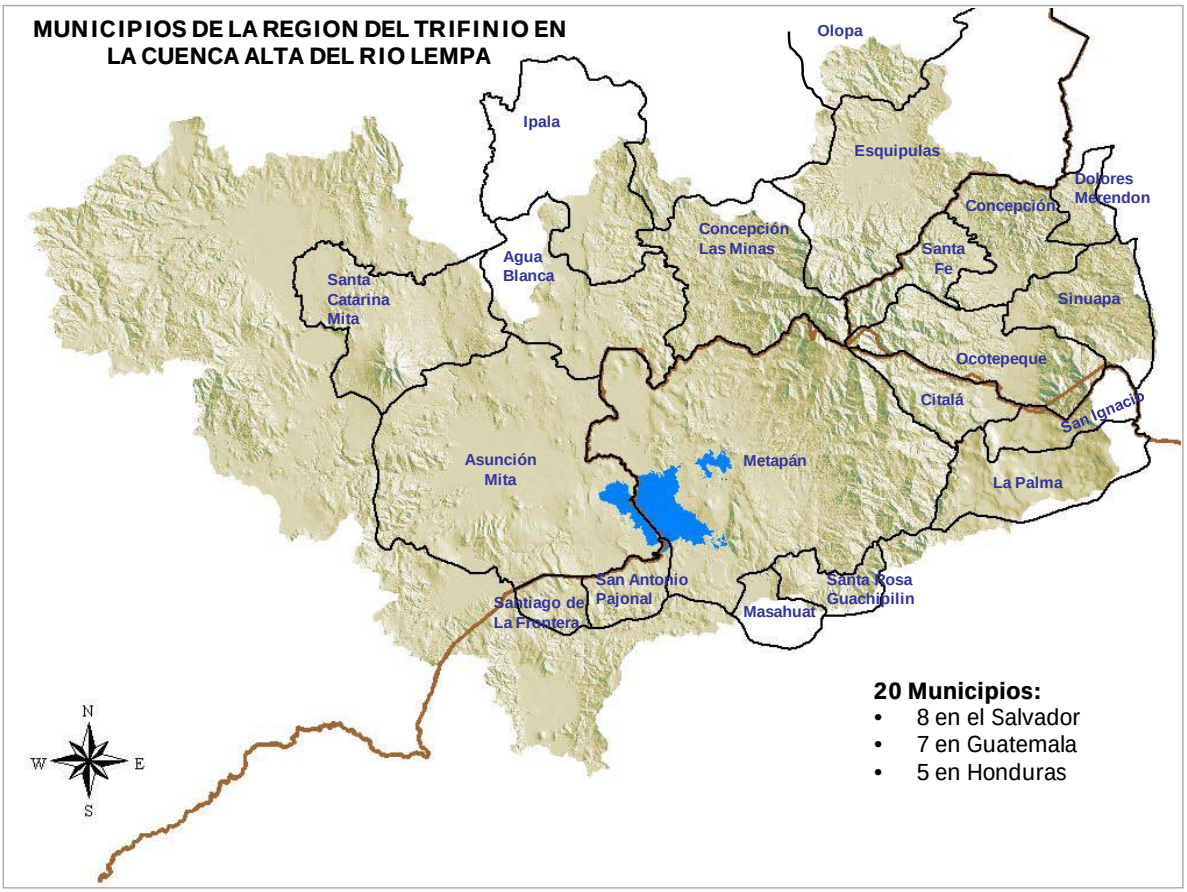
4.9. Anexos……40

1. INTRODUCCION

La región del Trifinio se ubica en el área trinacional entre El Salvador, Guatemala y Honduras, la cual abarca un área de 7,367km². Esta región es considerada estratégica por encontrarse dentro de tres de los sistemas hídricos más importantes de Centroamérica (Lempa, Motagua y Ulúa) y por la existencia de importantes recursos biológicos que interactúan en una zona declarada en forma conjunta por los tres gobiernos como Reserva de la Biosfera La Fraternidad. En esta región se ha desarrollado el Proceso Trifinio dentro de un marco político y social que ha contribuido a la integración Centroamericana, especialmente de El Triángulo Norte (Guatemala, El Salvador y Honduras). Destacando que las acciones de este proceso han servido para que el Trifinio sea considerado un ejemplo en el manejo de recursos naturales en una región internacional.

Para fomentar el desarrollo de los pobladores de ésta región trinacional, los gobiernos de las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras a través de la declaratoria trinacional de la Reserva de la Biosfera La Fraternidad, han formulado desde 1988 El Plan Trifinio como un marco orientador del desarrollo y un instrumento estratégico de las acciones de la región. Este plan dio origen entre 1997 y 1999 a la firma y ratificación del Tratado para la ejecución del Plan Trifinio, en el cual, se crea el marco legal e institucional necesario para consolidar los esfuerzos de acción trinacional; permite manejar los recursos naturales y fortalecer la cooperación transfronteriza; y define a la región como una unidad ecológica indivisible, en la que solo la realización de una acción conjunta de los tres gobiernos podrá dar solución satisfactoria a la problemática de la población del área y al manejo sostenible de sus recursos naturales.

El Plan Trifinio plantea en su actualización (realizada en 2,004) “lograr el desarrollo integral equilibrado de la región, mediante la acción conjunta y coordinada de los tres gobiernos y los actores locales, en el marco de la cooperación transfronteriza y la integración Centroamericana”.



Para alcanzar lo anterior, se tiene como un primer instrumento la ejecución del Programa Trinacional de Desarrollo Sostenible de la Cuenca Alta del Río Lempa -PTCARL-, en donde una de sus acciones clave el Plan Estratégico Trinacional -PET-, plantea la realización de Diagnósticos Situacionales de cada uno de los sectores económicos que se consideren de mayor importancia para el desarrollo de la región.

A ese respecto, el presente informe, contiene los resultados consolidados del diagnóstico situacional de la micro, mediana empresa agropecuaria en el área de cobertura del Proyecto Trinacional de la Cuenca Alta del Río Lempa – PTCARL -, que fue obtenido a través de la ejecución entrevistas realizadas directamente con los representantes de las entidades agropecuarias grupales e individuales en los municipios de de Olopa, Esquipulas, Concepción Las Minas del departamento de Chiquimula; y, los municipios de Agua Blanca, Santa Catarina Mita y Asunción Mita del departamento de Jutiapa.

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo General

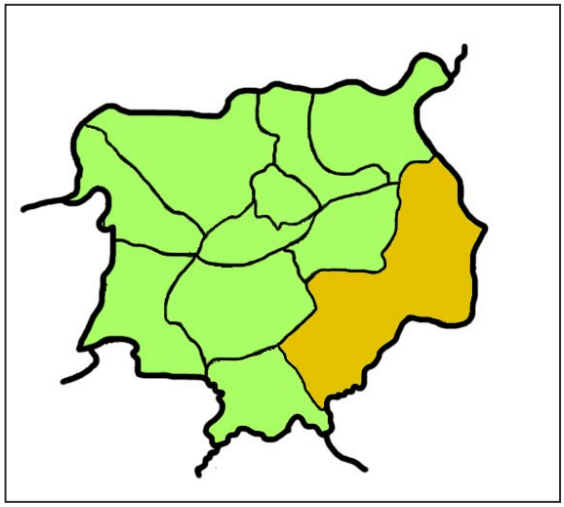
Elaborar un diagnóstico de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa en el sector agropecuario en los municipios de Santa Catarina Mita, Asunción Mita y Agua Blanca del Departamento de Jutiapa y los municipios de Ipala, Concepción Las Minas, Olopa y Esquipulas del Departamento de Chiquimula, área que es parte de la intervención del PROGRAMA TRINACIONAL DE LA CUENCA ALTA DEL RIO LEMPA (PTCARL) en Guatemala, con el propósito de elaborar una estrategia integral para la zona que promueva el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa como fuente importante de generación de empleo y contribuya a la reducción de la pobreza.

2.2 Objetivos Específicos

a. Identificar la situación socio-económica y geográfica de los municipios de la zona CARL de Guatemala.
b. Identificar la situación actual de las micro, pequeñas y medianas empresas en el sector económico agropecuario de los municipios de la CARL de Guatemala.
c. Identificar la calidad de los productos y/o servicios que ofrecen las micro, pequeñas y medianas empresas en el sector económico agropecuario de los municipios de la CARL de Guatemala.
d. Identificar las organizaciones comunitarias y/o gremiales productivas existentes en el sector económico agropecuario de los municipios de la CARL de Guatemala.
e. Elaborar una propuesta de desarrollo de corto, mediano y largo plazo, de las mipymes del sector económico agropecuario de los municipios de la CARL de Guatemala.

3. SITUACION GEOGRAFICA DE LA ZONA DEL TRIFINIO

3.1 Municipio de Esquipulas, Chiquimula[1]

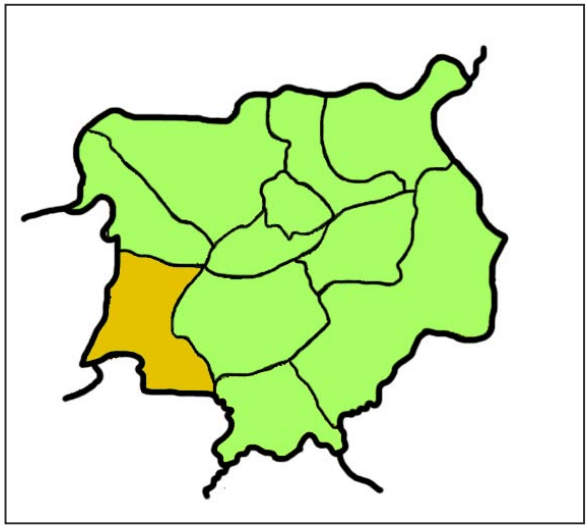


- La cabecera municipal se encuentra a una altura de 1,100 msnm aproximadamente.
- El municipio se encuentra ubicado entre las cuencas del grande de Zacapa, río Olopa y Ostúa – Guija.
- Sus límites y colindancias son las siguientes: Norte: Jocotán y Camotán de Chiquimula y la República de Honduras, Sur: Concepción Las Minas de Chiquimula y La República de el Salvador, Este: república de Honduras, Oeste: Quezaltepeque y Olopa de Chiquimula.
- Dista de la cabecera departamental de Chiquimula 52 kilómetros y de la ciudad capital de Guatemala 222 kilómetros.

[1] Plan Estratégico Municipal, Esquipulas, Chiquimula.

- La división política es la siguiente: Cuenta con una cabecera municipal que es la ciudad de Esquipulas, 19 barrios y colonias y 20 aldeas y 119 caseríos..
- Cuenta con una extensión territorial de 532 kilómetros cuadrados.
- El clima es calido, la temperatura promedio anual es de 26 grados centígrados y una precipitación pluvial de 1,300 mm por año.
- Su orografía es la siguiente: Cuenta con las siguientes macizos montañosos: La Cumbre del Divisadero, Quezaltepeque, Santa María Olopa, El Bolillo, San Isidro, Monte Oscuro; además están los siguientes cerros: Las Cebollas, Monte Cristo, Monte Negro, Vado Hondo, El Brujo y Las Granadillas entre los mas importantes. Están los valles de Olopita y Atulapa.
- Hidrografía: Este municipio esta dentro de las cuencas del Río Grande de Zacapa, Río Olopa y la cuenca de los Ríos Ostúa – Guija, y la cuenca del río Jupilingo Cuenta con los siguientes ríos: Nejapa, San Juan, Tepoctun, Chantiago, Oscuro, -el roble, El chorro, Chacalapa, Atulapa, blanco Anguiatu y Agua caliente que son los que forman el Río Lempa. Los ríos: Playón, Joyitas, Frío, Mapa, Senen, Las Cañas, Chanmagua que forman la cuenca del Río Jupilingo.
- El 65 % de los suelo de este municipio tienen una pendiente que va de moderado a muy fuerte, por lo que la vocación de los mismos es de carácter forestal y un 35% es de vocación agrícola debido a que la pendiente va de semi plano a plano.

3.2 Municipio de Ipala, Chiquimula[2]

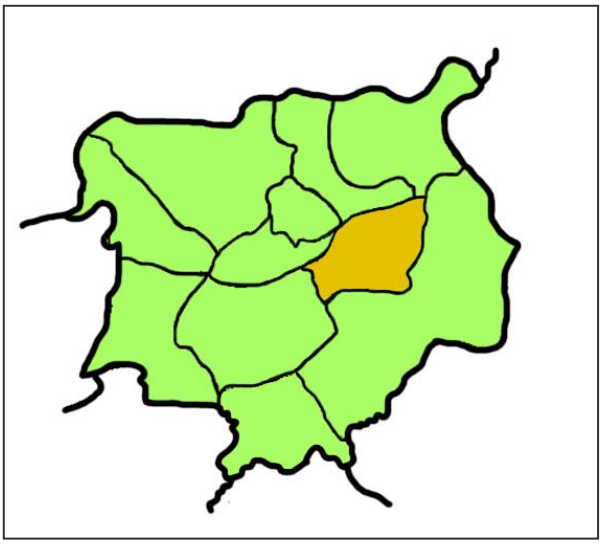


- Geográficamente, el municipio se encuentra dentro de las coordenadas delimitadas por los paralelos 14º 32' 30" y 14º 40' 24" de latitud norte y los meridianos 89º 37' 00" y 89º 42' 00", de longitud Oeste.
- Tiene una extensión territorial de 228 kilómetros cuadrados, que representan el 9.5 % del total del departamento de Chiquimula.
- Tiene una extensión territorial de 228 kilómetros cuadrados, que representan el 9.5 % del total del departamento de Chiquimula, el idioma predominante es el español.
- Se encuentra localizado a una altura de 832 msnm de la cabecera municipal y existen alturas que van de los 785 a los 1,200 msnm.
- Sus límites y colindancias son las siguientes: Norte: San José La Arada, Chiquimula, Sur: Agua Blanca, Jutiapa, Este: San Jacinto, Concepción Las Minas y Quezaltepeque de Chiquimula, Oeste: San Luis Jilotepeque, Jalapa.
- Dista de la cabecera municipal a la ciudad capital de Guatemala 175 kilómetros y a la cabecera departamental de Chiquimula 30 kilómetros.

[2] Plan Estratégico Municipal, Ipala, Chiquimula

- Su división política es la siguiente: Tiene una cabecera municipal que es Ipala, 30 aldeas, 44 caserios y 4 fincas.
- La extensión territorial es de 228 kilómetros cuadrados.
- El clima es calido con temperaturas que van desde 27 a 28 grados centígrados y una precipitación pluvial de 600 a los 1,200 mm por año.
- Zonas de vida: este municipio tiene dos zonas de vida que según la clasificación de Holdrige son: Bosque muy húmedo subtropical cálido (BMHSC) y Bosque Seco Subtropical (BSS).
- La orografía es la siguiente: Este municipio cuenta con muchos valles, un 44% va de lo plano a lo moderadamente inclinado lo que lo hace apto la para la agricultura, Y 56% es de vocación forestal debido a que la pendiente va de inclinado a fuertemente inclinado. Cuenta dentro de su territorio con el Volcán de Ipala.
- Hidrografía: Esta situada dentro de las cuencas: Rió Grande de Zacapa y el rió Lempa; y las subcuencas del rio San José y Cacahuatepeque. Los ríos mas importantes son: Cacahuatepeque, Poza de la Pila y San Francisco.

3.3 Municipio de Olopa, Chiquimula[3]



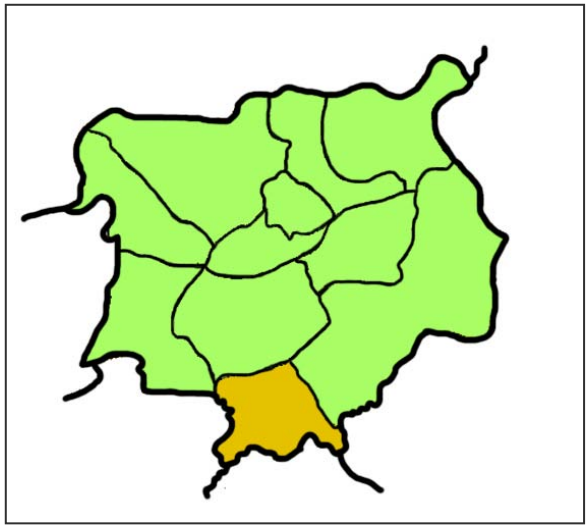
- Este municipio se encuentra a una altura de 1,350 msnm.
- Geográficamente, este municipio se encuentra ubicado dentro de las coordenadas siguientes: 14 grados 41 minutos latitud norte y 89 grados y 21 minutos longitud oeste.

- Sus límites y colindancias son las siguientes: Norte: Jocotan y San Juan Ermita de Chiiquimula, Sur: Esquipulas y Quezaltepeque de Chimula, Este: esquipulas de chiquimula, Oeste: quezaltepeque de Chiquimula.
- Dista de la cabecera municipal a la ciudad de Guatemala 217 kilómetros y a la cabecera departamental de Chiquimula 42.56 kilómetros.
- Du división política es la siguiente: Tiene un cabecera municipal que es Olopa, 24 aldeas y 35 caseríos.
- La extensión territorial es de: 156 kilómetros cuadrados.
- El clima es frío, con un rango de temperaturas que van de los 18 grados centígrados a los 35 grados centígrados y una precipitación pluvial que va desde 1,000 a 2000 mm. anuales.

[3] Plan Estratégico Municipal, Olopa, Chiquimula

- Según Holdrige, la zona de vida en la que se encuentra este municipio es Bosque Húmedo subtropical templado(BHST).
- Orografía: cuenta con los siguientes macizos montañosos. El duende, La Cruz, La Periquera, Las Palmas, Ticanos, y El Tablón. La mayor parte del territorio de este municipio es de una pendiente de fuerte a muy fuerte por lo que la vocación natural de estos suelos es forestal y no agrícola.
- Hidrografía: este municipio esta ubicado dentro de las siguientes subcuencas de los rios: Cayur, San Juan, Quebrada El Jiote, Quebrada Torojá y Carecaj. Además tiene tres lagunas: Tuticopote, Cayur y Campana.

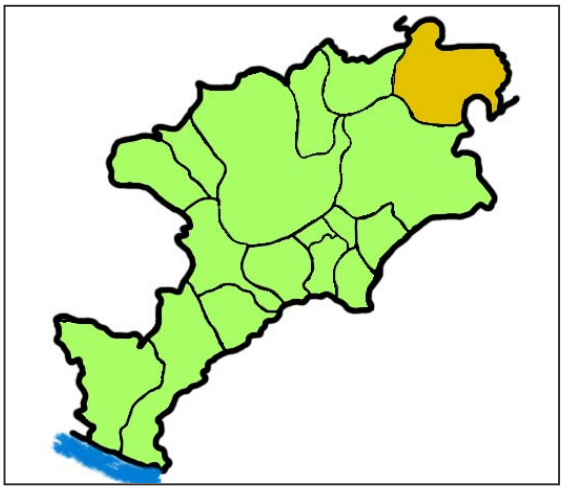
3.4 Municipio de Concepción Las Minas, Chiquimula[4]



- Este municipio se localiza a una altura de 2,418 msnm (banco de marca del caserío Los Planes, de la aldea La Cañada).
- Geográficamente este municipio se encuentra en las coordenadas siguientes: Latitud Norte: 14 grados y 45 minutos, Longitud Oeste: 89 grados y 25 minutos.
- Sus límites y colindancias son las siguientes: Norte: quezaltepeque, Chiquimula, Sur: República de El Salvador, Este: Esquipulas, Chiquimula, Oeste: Agua Blanca, Jutiapa.
- Dista a 48 kilómetros de la cabecera departamental de Chiquimula y a 221 kilómetros de la ciudad capital de Guatemala.
- La división política es la siguiente: Tiene una cabecera municipal, 3 barrios, 19 aldeas y 87 caseríos.
- La extensión territorial es de 160 kilómetros cuadrados.
- El clima es cálido, con temperaturas que van de los 25 a lso 28 grados centígrados y una precipitación pluvial que va desde los 1,000 a los 1,300 mm anuales.
- Orografía: cuenta con los siguientes cerros: Monte Cristo, Monte Negro, Vasdo Hondo, Brujo, y Las Granadillas. Las montañas mas importantes son: De La Helada, Las Peñas, Las Granadillas y Las Piedras o Hierbabuena.
- Hidrografía: los ríos mas importante del municipio son: Río Grande, Las Minas, Chapulapa, Frío,(línea divisoria entre Guatemala y el Salvador) y Los Encuentros. Además cuenta con numerosas quebradas.

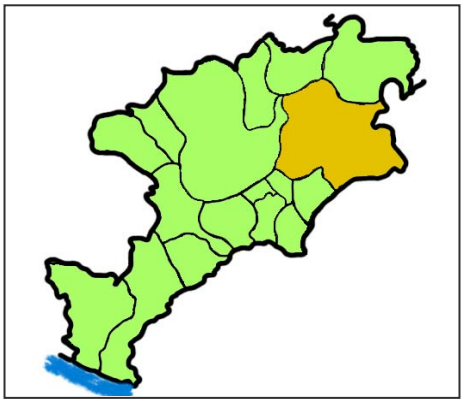
[4] Plan Estratégico Municipal, Concepción Las Minas, Chiquimula

3.5 Municipio de Agua Blanca, Jutiapa[5]



- La cabecera municipal está ubicada a 162 de la ciudad capital y a 42 kilómetros de la cabecera departamental de Jutiapa.
- Se encuentra a una altura de 830 metros sobre el nivel del mar.
- Sus colindancias son: Norte: Concepción Las Minas e Ipala de Chiquimula, Sur: República de El Salvador, Este: Concepción Las Minas de Chiqumula y República de El Salvador, Oeste: Asunción Mita y Santa Catarina Mita de Jutiapa y San Miguel Chaparrón de Jalapa.
- Cuenta con una extensión territorial de 340 kilómetros cuadrados.
- Su clima predominante es cálido, con un promedio anual de 27 a 28 grados centígrados.
- La división política de este municipio es: 14 aldeas y 68 caseríos.
- La hidrografía es la siguiente: se ubica dentro de las cuencas del Rio Grande de Zacapa y el Rio Ostúa. Actualmente lo atraviesa el Rio Platanar. El lago de Ipala es su principal fuente de abastecimiento de agua para el consumo humano en casi todo el municipio.
- Orografía: La topografía se presenta de la siguiente manera: quebrada en un 61 % y plano y semiplano en 41% que es donde se realiza la práctica agrícola; comprende alturas desde los 800 a los 1,500 m.s.n.m. Posee dos volcanes El Monte Rico y el Ixtepeque y muchos pequeños cerros y planicies.
- Los suelos en su mayoría son arcillosos con un espesor que varía desde 10 centímetros en laderas y 40 – 60 centímetros en los valles. En la mayoría de los suelos se realizan actividades agrícolas (agricultura tradicional), pero en los valles, se trabaja la actividad de cultivos intensivos para la producción de hortalizas (tomate, chile, pepino) y el cultivo de arroz.

3.6 Municipio de Asunción Mita, Jutiapa[6]



- La Cabecera Municipal está aproximadamente a 470 metros sobre el nivel del mar pero en las zonas montañosas alcanza alturas de 1,400 a 1800 msnm.,
- Geográficamente el municipio se encuentra ubicado a una latitud norte 14 grados, 19 minutos y 58 segundos; longitud oeste 89 grados, 42 minutos y 34 segundos.
- Sus límites y colindancias son las siguientes: Al norte con Santa Catarina Mita y Agua Blanca (Jutiapa); al este con Agua Blanca y la República

[5] Plan Estrategico Municipal, Agua Blanca, Jutiapa
[6] Plan Estratégico Municipal, Asunción Mita, Jutiapa

de El Salvador; al sur con Atescatempa, Yupiltepeque (Jutiapa) y la República de El Salvador y al oeste con Jutiapa y Yupiltepeque.

- El acceso a este municipio se realiza sobre la carretera CA-1, a 31 kilómetros de la cabecera departamental de Jutiapa, recorriendo 25 kilómetros para llegar al cruce de de la aldea La Arenera y 6 kilómetros mas adelante se encuentra Asunción Mita rumbo a la frontera San Cristóbal. La distancia de este municipio a la ciudad capital es de 146 kilómetros.
- La división política es la siguiente: 36 aldeas y 71 caseríos.
- Cuenta con una extensión territorial de 476 kilometros cuadrados.
- El clima predominante es calido, el promedio anual de temperatura es de 26 grados centigrados y una precipitación pluvial de 1,000 a 1,500 mm anuales.
- Orografía: Las tierras son planas, semiplanas, pendientes y áridas; posee el volcán Ixtepeque y 46 cerros.
- La hidrografía es la siguiente: Posee 14 rios, siendo los mas importantes : Ostúa o grande de Mita, Mongoy, Tahuapa, Tamazulapa, el lago de Guija, la Laguneta La Cruz Roja, y el estero San Juan.

3.7 Municipio de Santa Catarina Mita[7]

- La cabecera municipal se encuentra a una altura de 700 metros sobre el nivel del mar.
- Se ubica dentro de la cuenca del Rio Ostúa y al pie del volcán suchitán.
- Sus límites y colindancias son las siguientes: Norte:San Manuel Chaparron de Jalapa, Sur:Asuncion Mita y el Porgreso de Jutiapa, Este: Agua Blanca de Jutiapa, Oeste: El Progreso de Jutiapa y Monjas de Jalapa.
- Dista de la cabecera municipal de Jutiapa 34 kilómetros y de la ciudad capital de Guatemala 154 kilómetros.
- La división política es la siguiente: Cuenta con una cabecera municipal que es Santa Catarina Mita, 20 aldeas, 27 caseríos y 3 fincas / Haciendas.
- Cuenta con una extensión territorial de 132 kilómetros cuadrados.
- El clima es cálido, con un promedio anual de 25 grados centígrados y una precipitación pluvial de va desde 1,000 a 1,500 mm por año.
- Su orografía es la siguiente: Las tierras son planas, semiplanos, con fuertes pendientes en las faldas del volcán, áridas y pedregosas; posee el volcán Suchitán y cerros.
- Hidrografía: Su principal rió es el Ostúa, se encuentra ubicado dentro de las cuencas del rió Grande de Zacapa y del río Ostúa.

[7] Plan Estratégico Municipal, Santa Catarina Mita, Jutiapa

4. ANALISIS DEL SECTOR AGROPECUARIO

En Guatemala a través de la historia se conoce que desde el período de la civilización Maya, se considera eminentemente agrícola por costumbre o por herencia, aunque el 82% de las tierras son laderas[8] por lo que se considera que tiene vocación forestal, donde los agricultores en su mayoría cultivan granos básicos, principalmente el cultivo de maíz y frijol para la subsistencia. En cuanto a las especies pecuarias domésticas, la mayoría de las familias, se dedica a la crianza de aves de corral, cerdos, y ganado bovino cuyos productos los utilizan para el alimento de los miembros familiares.

Es importante mencionar que la región mas importante que abastece a todo el territorio nacional, con productos de vegetales es el altiplano, centro y suroccidente de Guatemala, proporcionando al público hortalizas crucíferas y legumbres[9], que no llenan los estándares de calidad por situaciones de la calidad del agua o por no cumplir con las normas de buenas prácticas agrícolas y de manufactura.

En el oriente del país principalmente en los departamentos de Chiquimula, Zacapa y Jutiapa, se identifica el cultivo de hortalizas como tomate y chile, que por las condiciones climáticas y la inestabilidad de precios, ya se les hace difícil la producción, aunque surten la demanda existente pero insuficiente de estos productos a nivel nacional[10]. También se dedican a la producción de leche y comercialización de ganado en pie para el destace, pero hasta la fecha son pocas las unidades productivas que tienen algún tipo de tecnología o una buena estructura organizativa para la comercialización de un producto sano e inocuo.

4.1 Caracterización del Sector Agropecuario de la Zona del Trifinio

El área de cobertura del PTCARL en Guatemala, se ubica principalmente en los departamentos de Chiquimula y Jutiapa, específicamente en los municipios de Concepción las Minas, Esquipulas, Ipala, Agua Blanca, Santa Catarina Mita y Asunción Mita; respectivamente, donde se puede observar que existen actividades tanto agrícolas como pecuarias.

Cuando se refiere a las actividades agrícolas, se dedican principalmente al cultivo y producción de cultivos tradicionales (maíz, frijol) que son utilizados para el autoconsumo o como materia prima para algunas actividades, principalmente como complemento alimenticio de animales; el cultivo de hortalizas (tomate, chile, pepino) como cultivo intensivo con un área estimada en áreas que van desde 1 a 10 manzanas por año, de las que, si el precio del mercado es bueno, generan buena rentabilidad principalmente en los municipios de Esquipulas, Ipala, Asunción Mita y Agua Blanca y el cultivo de arroz de manera extensiva cultivando áreas aproximadas que van desde 5 a 20 ó 30 manzanas del cual el 100% de la producción es comercializada sin industrializarse a intermediarios mayoristas de la región, realizándose esta actividad principalmente en los municipios de Agua Blanca y en Ipala menor escala.

---

[8] www.mag.go.cr/rev_meso
[9] www.ba2c.com/BRIEF agroindustria mayo 2007
[10] www.fasagua.com

Las actividades pecuarias, principalmente la crianza de especies domésticas y en mínima cantidad la crianza, engorde y producción de leche bovina con especies que no producen lo necesario para que sea rentable esta actividad, sino que el producto de la comercialización obtenido es utilizado para el autoconsumo familiar en la mayoría de casos.

Existen algunas mipyme´s en el área de cobertura que están implementando técnicas de mejoramiento de la actividad pecuaria, principalmente en Concepción las Minas, Esquipulas, Ipala, Santa Catarina Mita y Asunción Mita, con la compra o mejoramiento de razas para el engorde y el incremento de la cantidad y calidad de leche para la comercialización.

Es importante mencionar, que todas las mipyme´s realizan sus actividades de producción con capital propio insuficiente causando iliquidez, por lo que se hace necesaria la gestión de créditos para fortalecer el capital de trabajo de los productores.

4.2 Productos Agropecuarios en la Zona CARL

a. Café Maduro, Café pergamino húmedo, pergamino seco, Tostado y Molido

La comercialización del café maduro se da en los municipios de Olopa con las asociaciones ACODEROL, APOLO y en Esquipulas las cooperativas CIATRI, CHANMAGUA Y CAFETALES. Dicha comercialización se da por lo regular porque hay excedentes de la producción planificada, las asociaciones no han logrado concienciar a los socios de vender todo su producto a la entidad donde pertenecen o porque no todos los socios han logrado llegar a obtener las características que les solicitan las entidades comercializadoras internacionales como por ejemplo FEDECOCAGUA. La comercialización de café maduro se realiza a nivel local a través de intermediarios que comercializan dentro de las unidades productivas o a través de intermediarios mayoristas que compran todo el producto a nivel de los municipios.

Las actividades de producción de café pergamino húmedo y pergamino seco, se da principalmente en las Cooperativas Chanmagua y Cafetales en Esquipulas. Estas cooperativas poseen los beneficios y patios de secado para realizar toda la actividad inherente hasta obtener el producto para su comercialización a intermediarios mayoristas y a través de FEDECOCAGUA con estándares de calidad Starbucks y Utz Kapeh.

La asociación APOLO además de poseer los beneficios y patio de secado industrializa el café a través de la actividad de tostado y molido, empacándolo y comercializándolo de las dos formas con su respectivo sello y la cooperativa CIATRI industrializa el café moliéndolo y empacándolo con su respectivo sello para realizar la comercialización. Esta comercialización se da hacia los Estados Unidos a través de la comercializadora FEDECOCAGUA quien les exige los estándares de de calidad Starbucks y Utz Kapeh.

Estas mipyme´s, cuentan con maquinaria y equipo el cual no es suficiente para el total de la producción, por lo que algunos de los socios se ven en la necesidad de alquilar beneficios para despulpar el total de la producción de café necesitando en la actualidad del apoyo de entidades financieras para suplir la necesidad de ampliarse en infraestructura, tanto con el uso del beneficio como de los patios de secado.

Sello y empaque de café tostado y molido de la asociación APOLO

b. Leche y Venta de Ganado en pie para destace

Esta actividad se da en los municipios de Esquipulas, Concepción las Minas, Ipala del departamento de Chiquimula y en los municipios de Santa Catarina Mita y Asunción Mita del departamento de Jutiapa.

En el municipio de Ipala, existe la cooperativa COOPILASI, que se dedica exclusivamente a la comercialización de leche, donde los socios actualmente llenan los requerimientos de sanidad y calidad para poder comercializar con la acopiadora nacional de leche PROLAC. Además cuentan con equipo ordeño, la infraestructura necesaria para realizar esta actividad y la asistencia y capacitación directa y permanente del MAGA a los cuales por el proceso de capacitación les entrega los certificados respectivos y vela por la calidad de los procesos de extracción de leche, aunque actualmente se ven con el inconveniente de que se elevan los costos de producción por el arrendamiento del camión y el cisterna arrendado que utilizan para trasladar la leche de todos los socios hacia la acopiadora.

En Esquipulas se encuentra la Asociación de lecheros, pero en la actualidad, solo dos ganaderos los que trabajan esta actividad siguiendo los lineamientos de calidad respectivos, poseen maquinaria y equipo necesarios para poder comercializar la leche para el proyecto "vaso de leche" que promueve el gobierno central.

En Concepción las Minas existen productores individuales de leche, quienes poseen un hato de ganado lechero con vacas F1, importadas de Nueva Zelanda hacia El Salvador y llevadas a este municipio posteriormente, exclusivamente para la producción lechera, pero no cuentan con maquinaria y equipo necesarios para llenar los estándares de calidad de la leche producida, el ordeño es manual y procesan la leche en descremadora para obtener los sub productos crema y queso. Los animales todavía están en proceso de adaptación y tienen asistencia técnica actualmente del Ministerio de Agricultura de El Salvador y comercializan la leche y sus derivados a nivel local.

En Santa Catarina Mita y Asunción Mita, existen asociaciones de ganaderos llamadas Asociación Ganaderos y Agricultores Catarinecos - (AGAC) - y Asociación de Ganaderos y

Agricultores Mitecos respectivamente, en la que sus socios poseen ganado bovino para la producción de leche y venta en pie para el destace, no tienen una raza pura bien identificada, pues no han realizado cruces con razas puras para mejorar el hato. Se han identificado realizando actividades sociales como jaripeos y desfiles hípicos, en ferias patronales principalmente. Poseen una infraestructura tradicional (corrales y potreros semi estabulados), extracción de la leche de forma manual y descremadora, están en proceso de legalización y la comercialización de la leche y sus derivados la realizan a nivel local.

Ganado en Concepción Las Minas

Proceso de ordeño COOPILASI

c. Arroz en granza (con cascarilla)

El área productora de arroz, se encuentra en el municipio de Agua Blanca, Jutiapa principalmente con la Asociación de Pequeños y Medianos Agricultores de Oriente (AMEPAO), formando un grupo de 60 socios y cubriendo un área productiva de 900 manzanas de las 2500 manzanas que se cultivan actualmente en este municipio y una producción de 90 a 100 quintales por manzana de arroz en granza. No cuentan con los canales de comercialización directa, sino que esta actividad la realizan a través de la acopiadora "El Tempisque Las Flores" propiedad del señor Everardo Sandoval que se ubica en el municipio de El Progreso, Jutiapa quien es la encargada de beneficiar el arroz de toda la región. El objetivo principal de esta asociación, es buscar los canales de comercialización adecuados y poder trabajar con todos los productores de arroz del municipio, abarcando la totalidad del área de terreno que actualmente se produce. Cuentan con suficiente tierra para trabajar esta actividad, pero no cuentan con la maquinaria y el equipo necesario para poder realizar las actividades desde preparación hasta la cosecha, por lo que se ven obligados a alquilar este tipo de recurso lo que implica que se incrementan los costos de producción.

Campo con arroz

Arroz con granza (cascarilla)

d. Producción de hortalizas (tomate y chile)

La producción de hortalizas en el área del PTCARL, se da principalmente en los municipios de Esquipulas e Ipala Chiquimula y en Agua Blanca, Jutiapa. Tanto Ipala como Agua Blanca cuentan con personería jurídica. Estos tres grupos están inscritos a la gremial FASAGUA y Agua Blanca es un sub grupo que pertenece a la asociación AMEPAO. El l grupo de Esquipulas está en proceso de su legalización aunque se encuentran disueltos. Los tres grupos utilizan tecnología que mejoran la situación del cultivo, como por ejemplo se puede mencionar el acolchado, pero el grupo de productores del Amatillo, Ipala posee tecnología de punta, pues algunos de sus integrantes poseen tecnología como casas malla las cuales minimizan los costros de producción, donde pueden duplicar la producción, ensayan la exportación a Estados Unidos de América con producto inocuo bajo las normas PIPA[11], aunque la inversión inicial de establecimiento es alta existe una buena tasa interna de retorno por lo que esta actividad es muy rentable.

Para lograr comercializar estos productos (tomate y chile), es necesaria la selección previa al empaque, realizándola a nivel local a través de intermediarios o trasladando el producto directamente a la Terminal de la zona 4 o al CENMA en la ciudad capital. La selección consiste en homogenizar el tamaño y forma de los productos, clasificándolos en producto de primera, segunda o hasta tercera dependiendo de la demanda en el mercadeo de ese momento.

En el caso de tomate se utilizan cajas que contienen un peso de 40 a 45 libras y en chile, se utilizan sacos con contienen aproximadamente el mismo volumen de las cajas utilizadas para el tomate.

[11] Programa de Protección Agrícola Ambiental (Norma sanitaria y fitosanitaria de origen en Guatemala)

Cajas de empaque para tomate

Empaque de Chile pimiento

e. Frijol empacado

Todos los productores del área de cobertura del PTCARL, producen granos básicos (maíz y frijol), pero en el municipio de Ipala, se localiza la Asociación ADEGO, que se encarga de darle un proceso de selección y empaque a la producción de frijol de los asociados porque cuentan con la maquinaria y equipo necesarios para realizar esta actividad. Además cuentan con la infraestructura propia donde se da este proceso. Tienen el inconveniente que todos los asociados trabajan la producción bajo condiciones de la época de lluvias, por lo que tienen el riesgo de no producir y por lo tanto no cumplir con el compromiso de la entrega de la cosecha y no suplir la demanda que tiene la asociación con el mercado existente. Este mercado es regional donde cubren la demanda en tiendas y despensas en los departamentos de Chiquimula, Zacapa, Izabal y en la ciudad capital.

Selección del frijol

Frijol empacado

f. Producción y engorde de lechones, destace y empaque de carne de cerdo

La producción de lechones la realizan productores independientes del municipio de Concepción las Minas, con capital, infraestructura y tecnología propias. Cuentan con razas mejoradas (landrace y duroc) las que cruzan para producir los lechones. Cada hembra puede llegar a parir hasta 12 – 14 cerdos, pero por desconocimiento o descuido, hay pérdidas por muerte de éstos.

El engorde de cerdos y comercialización es realizado por productores individuales del municipio de Concepción las Minas, Chiquimula y la Asociación de Porcicultores Mitecos (APOMI), en Asunción Mita, Jutiapa, pero individualmente en cada unidad productiva de los asociados.
En Concepción las Minas existe el canal de comercialización productor – comprador de lechones – consumidor final.

En Asunción Mita, como parte de la organización APOMI además de engordar a los lechones, se realiza el destace y procesamiento de la carne hasta llegar al empaque con su respectiva marca, distribuyéndola en un mercado regional ya establecido (la cabecera de Asunción Mita, Aldea Valle nuevo y Aldea San Joaquín de este municipio). Estos cuenta con las instalaciones (oficinas y rastro) y maquinaria necesaria (molinos, embutidora, mezcladora, amarradota, empacadora, etc) para este proceso, elaborando embutidos (chorizo, longaniza, churrasquito, carne adobada, cortes lomito, pierna, costilla, etc)

Engorde de lechones

Rastro de cerdos

Molino y Carne molida

Empaque APOMI

g. Protección del medio ambiente
- Abono orgánico y producción de lombriz

En el municipio de Olopa, se localiza la empresa Fertilombriz, que tiene como propósito principal la transformación de cascarilla de café, producto del beneficiado del café de unidades productivas en este municipio en humus sólido y humus líquido por lo que no permite que los excesos de azúcares y/o la cascarilla que por lo regular se da en

beneficios tradicionales, sean arrastrados principalmente en la época de lluvias a las quebradas y ríos contaminando las fuentes de agua. Es importante mencionar que esta actividad se da en el nacimiento de uno de los afluentes principales del río Lempa en las afueras de este municipio. Esta empresa cuenta con la infraestructura (estanques) necesaria pero insuficiente por la demanda existente para la reproducción de lombriz Coqueta roja (Eisenia foetida) que utiliza como alimento la cascarilla de café y de su excremento y deyecciones se obtiene el humus. El humus sólido es empacado en sacos de polipropileno, el humus líquido es envasado en galones plásticos y las lombrices son empacadas en cajas plásticas. No cuenta aun con un mercado de consumo permanente de su producto.

Materia prima (cascarilla de café)

Lombriz coqueta roja

Tanque de almacenamiento de humus líquido

Empaque para lombrices

- Finca Agropecuaria Diversificada

Esta empresa agropecuaria privada con nombre “Elcirita”, se localiza en las afueras del municipio de Concepción las Minas y su propósito principal es evitar la contaminación del medio ambiente. En su estructura cuenta con la producción agropecuaria del cultivo de tomate bajo condiciones de invernadero, cultivo de loroco, crianza de peces, engorde de cerdos, crianza de pollos y establecimiento de módulos de lombricultura.

Pretenden en su ejecución lo siguiente:

a. Con el excremento de la actividad de producción de cerdos y pollos, producir lombricompost que sirve como fuente de abono para el cultivo de loroco y tomate.
b. El excremento de pollos, servirá para fomentar la producción de fito planctum para la alimentación del pescado que se encuentra en la charca.
c. A través de la comercialización de los productos, el capital será usado cíclicamente para el mantenimiento de las actividades de producción al inicio a nivel local.

Hasta la fecha, no cuenta con el capital suficiente para aumentar la productividad de la finca, aunque existe buena demanda potencial, pero existe poca oferta existente de todos estos productos que ahí se obtienen.

Cultivo de loroco

Charca con tilapia

Crianza de pollos

Engorde de cerdos

h. Pescado fresco

Esta actividad es realizada por los socios de la asociación Asidepesca, integrada por personas de varias comunidades que se encuentran en el área de influencia del lago de Güija. Cuentan con regulaciones de pesca locales, que no son respetadas por pescadores de El Salvador quienes invaden tanto el área de pesca en Guatemala así como también el área de comercialización y contactos de esta entidad pues éstos no cuentan con ningún estatuto que regularice su actividad de pesca.

La comercialización la realizan directamente a intermediarios fijos de forma individual con cada uno de los socios dentro de la comunidad con presentaciones de ensartas por peso en libras.

4.3 FODA del sector Agropecuario

FORTALEZAS
- La personería jurídica o estar inscritas a gremiales o federaciones permite que las mipyme´s de grupos formales que se encuentran en el área de cobertura del proyecto, principalmente los arroceros de Agua Blanca, Cafetaleros que conforman coopertivas locales de Esquipulas y los productores de hortalizas de Ipala, realicen eficientemente y con mas representación y solidez, las gestiones crediticias, de capacitación de la actividad productiva y de comercialización eficientemente. - Los mipyme´s agropecuarios del área de cobertura del PTCARL, poseen terreno propio tanto para la producción de cultivos agrícolas como para áreas de pastizales. - Las empresas agropecuarias establecidas en el área de cobertura del proyecto, realizan las actividades de compra de insumos, actividades de producción, cosecha y comercializacion trabajan con capital de trabajo propio (pero insuficiente). - La comercialización de la leche y sub productos producida por las mipyme´s de la región, principalmente en los municipios de Esquipulas, Concepción las Minas, Ipala y Asunción Mita, es consumida en un 100%, hasta el momento a nivel local directamente al consumidor. - La actividad de comercialización del ganado bovino del área de cobertura del proyecto PTCARL, se realiza en pie a nivel local a través de intermediarios. - Las mipyme´s de caficultores del municipio de Olopa y Esquipulas principalmente los que están asociados en cooperativas locales, están certificados con sello verde y asociados a FEDECOCAGUA, lo que implica que se logran mejores precios por lo menos del 10 a 20% de la producción total de éstos, comparado con la comercialización que se realiza con los intermediarios locales. - La cooperativa COOPILASI, la asociación ADEGO y los productores de hortalizas del el Amatillo en Ipala, están produciendo productos inocuos y/o con buena presentación de empaque a través de la utilización de tecnología, maquinaria y equipo, comercializando a nivel local y regional principalmente. - La asociación ADEGO ubicada en el municipio de Ipala, comercializa el frijol producido por sus asociados, empacado con marca registrada (Ipajol), lo que les ha permitido vender su producto eficientemente en un mercado actualmente establecido a nivel local (Ipala) y a nivel regional (San Luis Jilotepeque, Agua Blanca). - Los porcicultores del municipio de Asunción mita tienen personería jurídica y poseen un mercado regional establecido (la cabecera de Asunción Mita, Aldea Valle nuevo y Aldea San Joaquín de este municipio), donde comercian el producto ya procesado, como embutidos o piezas de carne de cerdo. - La asociación de pescadores de Asunción Mita es la única unidad productiva en el área del proyecto PTCARL que se dedica exclusivamente a la crianza, pesca y comercialización en el lago de Güija, con un mercado establecido a través de intermediarios locales y con estatutos que regularizan esta actividad.

OPORTUNIDADES
- La legalización a través de la personería jurídica, su organización formal y formar parte de confederaciones o gremiales, está permitiendo que las mipyme´s logren la solidez de su empresa y la agilidad y credibilidad en los trámites o gestiones con entes de capacitación, de desarrollo, financiantes y de comercio, que permiten la diversificación de productos y subproductos y/o servicios y la ampliación o mejoramiento de su capacidad instalada y por ende de sus actividades y como consecuencia de esto su crecimiento constante. - Las mipyme´s caficultoras de Esquipulas y Olopa que están agrupadas en cooperativas locales, por estar adscritas a FEDECOCAGUA y poseer sello de calidad o están en proceso de certificación, pueden lograr darle valor agregado al 100% de la producción de café a través de la industrialización (café tostado, café molido, café con empaque). - Por poseer y mantener el sello de calidad obtenido por las cooperativas de cafetaleros en el área de Olopa y Esquipulas, están exportando al extranjero principalmente a mercados de Estados Unidos y Europa a través de la comercializadora internacional FEDECOCAGUA. - En los municipios de Olopa y Concepción las minas existen 2 mipyme´s, que por su constitución diversificada y área para la ampliación de la actividad productiva, pueden servir como modelos de centros de aprendizaje, escuelas de campo e intercambio de experiencias para el establecimiento de nuevas estructuras productivas agropecuarias similares. - Ingresar a nuevos mercados, como El Salvador como resultado de la formación de una asociación sólida de porcicultores con personería jurídica en el área de Asunción Mita - La integración de representantes de comunidades aledañas al lago de Guija para conformar una asociación de pescadores más sólida puede fomentar la producción a nivel regional o nacional. - Iniciar un proceso de diversificación de la producción en productos y sub productos por parte de la cooperativa COOPILASI R L y la Asociación de Ganaderos y Agricultores AGAC, por medio de la implementación de un plan de modernización lechera, mejorando razas de leche y/o producción de carne. - Las mipyme´s de ganaderos por poseer terrenos en forma extensiva, tienen la oportunidad de ampliación de áreas de cultivo y pastos, si existiera la entidad financiera que supliera la demanda de otorgar créditos de capital de trabajo y con esto mejorar la capacidad instalada actual que poseen. -

DEBILIDADES
- Uno de los inconvenientes mas graves que afectan la actividad productiva de las mipyme´s del área de influencia proyecto es la iliquidez de los productores que manejan capital de trabajo propio insuficiente y/o prestamos para mantener los márgenes de calidad o de la demanda existente con tropiezos de trámites engorrosos y no accesibles por las altas tasas de interés o requerimientos difíciles para la obtención de un crédito. - No hay un mercado establecido para pequeños productos de hortalizas (tomate y chile) inocuas ya que hay mipyme´s agropecuarias que poseen invernaderos o casas malla, en los municipios de Concepción las Minas, Ipala, Agua Blanca y Esquipulas, que por lo regular comercializan los productos en mercados locales o regionales que no pagan la calidad que se les esta ofreciendo, sino que manejan precios de la agricultura tradicional de estos productos. - En los siete municipios del área de cobertura del PTCARL existen asociaciones de ganaderos y agricultores, pero son entes en los que, los integrantes, trabajan individualmente sus unidades productivas y solamente se unen cuando hay ferias patronales proporcionando únicamente un servicio social. - Las mipyme´s que se dedican a la producción de leche, en el área de cobertura del proyecto, por lo regular trabajan individualmente, su mercado es local por consiguiente hay problemas de comercialización cuando hay mucha oferta local, lo que conlleva realizar un procesamiento tradicional y lento que provoca que tengan problemas de atracción de plagas principalmente moscas que pueden afectar la calidad del producto procesado. Los piscicultores del lago de Güija, en el municipio de Santa Catarina Mita, Jutiapa; no poseen capital de trabajo propio, para hacer sostenible la actividad de producción de pescado. - Los porcicultores cuya actividad principal es la producción de lechones, en el municipio de Concepción Las Minas, Chiquimula, no se encuentran asociados, producen cada uno en sus unidades productivas y comercializan individualmente sin un mercado definido. -

AMENAZAS
- Los riesgos ambientales que pueden afectar la productividad en el cultivo de café en Olopa y Esquipulas son sequía en época de floración y mucha lluvia en época de corte y también hay contaminación por las aguas mieles resultado del beneficiado que contamina los vertientes cercanos; y para los arroceros de Agua Blanca, mucha lluvia en temporada de preparación de terrenos y en la época de cosecha, se dificulta por la utilización de maquinaria. - La competencia por compradores intermediarios mayoristas de café en el municipio de Esquipulas, hace insuficiente el funcionamiento de las Cooperativas locales de cafetaleros, pues no cuentan con suficiente capital para mantener la oferta local a su disposición tanto de los socios como de los productores independientes. - Únicamente, los socios de COOPILASI en Ipala y una mipyme´s individual del municipio de Concepción las Minas tienen la razas mejoradas de ganado bovino con el inconveniente que están en proceso de adaptación y hay peligro de sufrir trastornos fisiológicos que pueden causar enfermedades por el efecto del proceso de la adaptación. - El pago del transporte de la leche producida por COOPILASI en Ipala, hacia la empresa acopiadora y transformadora, está causando iliquidez entre sus socios, pues, hasta el momento cada uno está trabajando con capital propio y son los que asumen este costo del alquiler del transporte el cual es muy elevado y puede tener el efecto directo de las quiebra de las empresas que conforman esta cooperativa. - El área productiva de hortalizas en el municipio de Ipala principalmente en la aldea El Amatillo, puede llegar a la quiebra o desaparecer, debido al establecimiento de áreas extensivas de meloneras, que hacen uso intensivo de pesticidas para el control de plagas y enfermedades que puede provocar la resistencia o tolerancia de las mismas teniendo como efecto un costo de producción muy elevado que no permitiría su producción, además el deterioro del medio ambiente, debido a que estos cultivos extensivos consumen grandes cantidades de agua y la eliminación de la cobertura vegetal existente. - Los socios de ADEGO, por cultivar los granos básicos bajo condiciones de secano en la época de lluvias, tienen el riesgo de no producir y no cumplir con lo establecido con la Asociación, y por consiguiente que la Asociación no cumpla con los compromisos que tiene con el mercado establecido.

4.4 Organizaciones Gremiales

En los departamentos de Chiquimula y Jutiapa, área de cobertura del PTCARL, existen buena cantidad de mipyme´s que se dedican a la producción agropecuaria, pero se enfrentan con el problema principal, que la mayoría de éstas no se encuentran organizadas, por lo que esto repercute en que no saben comercializar los productos o servicios que éstas ofrecen dejándose llevar por los precios que manejan los intermediarios. Son muy pocas las empresas agropecuarias que han logrado despegar de los tradicional y someterse a estándares de calidad que les permitirá poder comercializar su producto a muy buen precio.

Las organizaciones de productores son las siguientes:

a. Mipymes en el área de cobertura del PTCARL en Chiquimula

Municipio	Mipyme	Dirección	Persona contacto	Teléfono	Figura Legal	Requerimiento de financiamiento	Actividad principal/productos
Esquipulas	Asociación de Lecheros	Salida a Chanmagua	Eldín Hernández	57792193	Lucrativa individual	Para maquinaria y equipo: Tanque de enfriamiento, equipo de ordeño	Producción y comercialización de leche y ganado en pie
	- Es una organización que situaciones de desorganización solo cuenta con 1 socio activo, de la junta directiva. - Comercializa su producto de leche con el gobierno central, en el proyecto "vaso de leche". - Están en proceso de organización de todos los miembros y legalización de la asociación. - Actualmente no tienen asesoría de ninguna entidad gubernamental ni privada.						
	Cooperativa Agrícola Integral Adelante Chanmagua (CADECH)	Aldea Chanmagua	Suly Peralta Landaverry	59020181 55296366	No lucrativa	- Producción y comercialización de café pergamino seco	Beneficio húmedo, mantenimiento y cosecha
	- Posee 210 socios activos. - 12 Socios certificados con sellos de calidad star bucks, uts kapeh y rains forest. - Proporciona créditos a los socios para el mantenimiento de las parcelas de café - Canaliza para la comercialización por lo menos el 14% de la producción hacia FEDECOCAGUA. - Cuentan con personería jurídica, y sellos de calidad para poder comercializar con FEDECOCAGUA. - E mail cadechrl@hotmail.com						
	Cooperativa agrícola Integral cafetales R.L.	Aldea Cafetales	Luis Miguel Guzmán	78235229	No lucrativa	- Producción y Comercialización de café pergamino	No solicitó
	- Únicamente 110 socios están activos de un total de 301. - 38 socios con unidades productivas certificadas. - Proporciona créditos para mantenimiento de parcelas de café y para grupos de mujeres organizadas - Canaliza para la comercialización el 95% de la producción planificada hacia FEDECOCAGUA., hacia los Angeles California. - Se encuentra certificada con sellos Star bucks y Uts kapeh. - 38 socios certificados. - E mail caincaferl@hotmail.com, caincaferl@yahoo.com						

	Cooperativa Integral Agrícola Trifinio R.L. (CIATRI)	Aldea Santa Rosalia	Luis Orlando Ramírez Ardón	70434200 79430468/9	No lucrativa	- Producción y comercialización de Café	Maquinaria y equipo
	- Esta cooperativa cuenta con 494 socios activos y 138 socios inactivos. - 38 socios con unidades productivas certificadas. - Proporciona créditos en insumos, principalmente fertilizantes y créditos en efectivo para las labores de mantenimiento de parcelas de café. - Canaliza la comercialización hacia FEDECOCAGUA y poseen membresía - Poseen socios certificados - E mail cootrifinio@yahoo.es						
	Asociación de hortaliceros De Esquipulas	Esquipulas	Marcos Paxtor Crisóstomo		Lucro individual por unidad productiva	- Producción y comercialización de tomate y chile principalmente	Materiales y equipo
	- Están en proceso de obtención de la personería Jurídica. - Están adscritos a la comercializadora FASAGUA						
Ipala	COOPILASI R.L.	1ª. Av "B" 2 – 63, zona 1, Ipala	Luis Manuel Valle Guzmán	79428199	No lucrativa	Comercialización de leche y sus derivados	Camión, cisterna y equipo de enfriamiento
	- Esta cooperativa cuenta con 29 socios activos y 37 socios inactivos. - Poseen personería jurídica. - Proporciona créditos en insumos y fertilizantes e insumos para la producción lechera. - E mail es coopilasirl@gmail.com - Poseen un mercado establecido (Lechera Chivolac, Guatemala). - Tienen buena capacitad instalada propia. -						
	Asociación de tomateros Ipaltecos (ADAI)	Aldea El Amatillo	Juan José Berganza	57197245 y 57286967	Lucro inidividual por unidad productiva	Producción de hortalizas: tomate, chile, sandía	Rototiler, encamadora
	- Esta asociación cuenta con 60 socios (en proceso de activación) - Poseen personería jurídica y adscritos a FASAGUA. - Poseen tecnificación en sus cultivos y tecnología de punta (casas malla). - Producen productos inocuos bajo normas PIPA de Guatemala - Algunos de sus socios comercializan a Estados Unidos. - Tienen peligro de perder el área de producción por establecimiento de meloneras en los alrededores.						
	Asociación de Desarrollo Comunitario Granero de Oriente	4ª. "B" 5 – 72, zona 1, barrio el cerrito colorado, Ipala	Mynor Romero Monroy	Cel. 53119710 fax: 79428440	No lucrativa	Producción, empacado y comercialización de frijol	Capacitación y asistencia técnica, empacadora manual, serradora, mercadeo y publicidad

	- Esta asociación cuenta con 234 socios activos de un total de 1,010 - Poseen personería jurídica. - Poseen maquinaria y equipo de punta para la selección y empaque de la producción de frijol de sus asociados. - Infraestructura adecuada. - Se cuenta con una marca registrada. - La empacadora pertenece a una institución sin fines de lucro y esto permite a la misma tener acceso a donaciones y crédito. - E mail adegoipajol@hotmail.com, adegoipajol@gmail.com						
Olopa	INKOKA´ XANIC	Centro comercial municipal	Sonia Paz Quintana	Cel 55554863 55560307 59561181	No lucrativa	Finca Integrada: café, piña, cítricos, aguacate, pino, maguey	Agroquímicos, cuarto frío, capital para actividades de producción
	- Es un consorcio formado por representantes de la asociación ACODEROL, la asociación AMO y representación de la OMP de la municipalidad - El cargo de presidente es rotativo entre las tres instancias que lo conforman cada 3 meses. - Poseen personería jurídica. - Poseen una finca integral con parcelas demostrativas que servirá como finca escuela de campo.						
	Asociación de productores de Olopa (APOLO)	Calle hacia iglesia católica, barrio el centro	Nilmo Ramos	Cel. 55554844 54872426	No lucrativa	Comercialización de café pergamino, de café tostado, de café molido. Comercialización de banano	Trilladora, secadora, molino, industrializadota de café
	- Tienen un total de 9 socios activos - Están adscritos a la comercializadora FASAGUA - Poseen maquinaria para tostar y moler - Comercializan café molido y tostado a Canadá y los Angeles California, USA, café pergamino a la cadena de tiendas Star boks - Legalmente constituidos con código BOPE, - Poseen marca registrada. - E mail apolo__olopa@yahoo.com, apoloolopa@gmail.com						
	Asociación para la Coordinación del desarrollo rural de Olopa (ACODEROL)	3ª. Calle 3 – 05, zona 1	José León Pazos	77238626	No lucrativa	Café maduro	Para producción y comercialización
	- están conformados por 210 socios activos - Poseen personería jurídica - La comercialización del café maduro lo realizan a nivel local a través de intermediarios. - Poseen 3 oficinas, La oficina central en el municipio de Olopa, una sede en el municipio de Chiquimula y otra en el municipio de Quezaltepeque. - Son prestadores de servicios a través de la participación de licitaciones. - E mail acoderol@gmail.com						

	Fertilombriz	Barrio Llano Bonito, Olota	Yovani Guevara	Cel 55433708 57881918	Empresa privada lucrativa	Humus sólido, humus líquido	cunas, galera de proceso, tanques de maduración, crivas
	- Finca privada - No posee socios. - Posee patente de comercio - Maquinaria, equipo e instalaciones propias. - El beneficio que posee es arrendado a los caficultores del área para beneficiar el café que producen en sus unidades productivas y la cascarilla que sale del proceso, es utilizada como materia prima para la alimentación de las lombrices coqueta roja (Eisenia foetida), que producen humus. - Comercializa sus productos de humus sólido y líquido a nivel nacional (España), actualmente busca mercados internacionales a través de la pagina web. - Pagina web: www.fertilombriz.com - E mail yovaniguevaraolopa@yahoo.com, fertilombriz@yahoo.com						
Concepción las Minas	Finca agropecuaria Integral "Elcirita"	Caserío El Solapado, Concepción las Minas	Julio Enrique Villeda	Cel. 55779970 Tel. 79435195	Empresa privada lucrativa y con enfoque social	Producción y comercialización de: tomate, loroco, pescado, cerdos en pie, pollo	Actividades agrícolas y pecuarias
	- Es una finca integral privada (producción de tomate, loroco, pescado, cerdos y pollos). - Posee terrenos, equipo e infraestructura propia. - Comercializa sus productos a nivel local, aunque la oferta es insuficiente. - Trabaja con capital propio y a través de créditos. - El tomate que produce bajo condiciones de invernadero llena los requerimientos para comercializar a mercados de productos inocuos. - E mail jevim5@yahoo.es						
	Empresa Productora de lechones	Caserío La Frontera, Anguiatú	Marco tulio Tejada Alarcón	Tel 79437659	Lucrativa	Producción y comercialización de lechones	Mezcladora (concentrados)
	- Esta es una empresa privada, que se dedica a la producción de lechones comercializándolos a nivel local y regional. - Produce la materia prima (maíz y sorgo) que se muele y mezclan con el concentrado para la alimentación de los lechones. - Trabajan con capital y con infraestructura es propias. - Los productores de cerdos de la región no están asociados ni agremiados, por lo que las producciones son individuales. - Están en proceso de formación de asociaciones.						
	Empresa Lechera privada	Caserío Las Burras Anguiatú	Levi Castro	Tel 24111556	Productores individuales lucrativos	- Producción y comercialización de ganado en pie y leche	Ordenadora, descremadora y mezcladora
	- Esta es una empresa privada que se dedica a la producción y comercialización de leche a nivel local. - En Concepción las minas existe un comité de agricultores y ganaderos, pero solo se dedican a realizar actividades sociales, por lo que solo existen productores de leche y venta de ganado en pie de forma individual. - Actualmente están en proceso de organizarse para formar un grupo consolidado y fomentar la producción ganadera en esa región y comercializar en otros mercados. - Este productor cuenta con ganado de raza de Nueva Zelanda y una pureza F1						

b. Mipymes en el área de cobertura del PTCARL en Jutiapa

Municipio	Mipyme	Dirección	Persona contacto	Teléfono	Figura Legal	Actividad Económica/servicio	Requerimiento de financiamiento
Agua Blanca	COCODE	Caserío La Laguna	Manuel Hernández	58465442	No lucrativa	- Cultivo de café, maìz, frijol	No solicitò
	- Este consejo comunitario de desarrollo actualmente no posee personería jurídica. - Las actividades principales son la producción y comercialización es individua de productos como café, maíz y frijol y ganado. - Poseen un clima adecuado para el establecimiento de diferentes cultivos (jocote corona, pacaya, aguacate, etc). - Ejecutan los proyectos de acuerdo al convenio que realiza el municipalidad con otras instituciones para licitar proyectos o proyectos planificados en los consejos de desarrollo.						
	Productores individuales arroceros	Aldea San Patricio	Emiliano Aguirre	Cel 53170027	Grupo informal de productores	- Producción y comercialización de arroz en granza	Actividades para cultivo de arroz
	- Son productores y comercializadores individuales de arroz con cascarilla que trasladan su producto al beneficio regional que se ubica en el Progreso, Jutiapa. - Conforman un grupo de 20 miembros. - No cuentan con la maquinaria y equipo necesario para realizar las actividades de producción, por lo que se ven obligados a alquilarla.						
	Asociación de pequeños y medianos agricultores de oriente (AMEPAO)	Cantón Santa María, El Tempizque	Miguel Angel Alarcón	Cel. 53307158	No lucrativo	- Producción de arroz en granza, ganadería	Tractor, sembradora, cosechadora
	- Esta asociación posee personería jurídica. - Poseen un año de constituirse como organización. - Están adscritos a ARROZGUA. - Poseen 60 socios activos, que trabajan un área estimada de700 manzanas con el cultivo de arroz. - Actualmente trabajan con capital propio, pero no poseen la maquinaria y equipo necesarios para realizar las actividades desde la preparación del terreno hasta la cosecha. - Comercializan arroz en granza (con cascarilla) al beneficio que se localiza en el municipio de El Progreso Jutiapa, conjuntamente con los productores de arroz individuales. - Realizan conjuntamente con el MAGA, Guatemala, pruebas de mejoramiento genético del arroz. - Se pretende que con la organización más sólida, se logre comercializar el arroz producido en un área de 2,500 manzanas con una producción aproximada de media por manzana de 90 a 100 quintales lo que hace un total que va desde 225,000 a 250,000 quintales						
	Productores individuales de hortalizas (AMEPAO)	Cantón Santa María, El Tempizque	Julio césar Guerra Cameros	Cel. 55818895 56992902 56992903	Grupo de Productores individuales	- Producción de hortalizas (tomate y chile)	Rastras, rototiler, subsolador

	- Su organización tiene 20 miembros activos. - Este es un sub grupo que forma parte de la asociación Amepao. - Este grupo de productores de hortaliza principalmente los cultivos de Chile y tomate, se encuentran adscritos a FASAGUA. - Realizan las actividades de producción con capital propio - Comercializan sus productos a los mercados de la terminar de la zona 4 y la SEGMA en la ciudad capital. - No cuentan con la maquinaria necesaria para realizar las labores preparación del terreno.						
Santa Catarina Mita	Asociación de Agricultores y Ganaderos (AGAC)	Aldea Horcones	Wilmer Arturo Palma	Tel. 78420753 Cel. 52055695	- No lucrativa	- Producción y comercialización de leche y ganado en pie	Compra de ganado lechero y de carne, planta procesadora, para pastos
	- Están en proceso de obtener la personería jurídica. - Pretender ser miembros de la gremial CREAGRO (consejo agrícola y ganadero de oriente) - Actualmente realizan actividades sociales. - Se dedican principalmente en la actualidad a la producción y comercialización de leche y de venta en pie de ganado bovino en forma individual.						
	Asociación de desarrollo campesino y ecoturístico de la aldea Suchitán (ADECAETAS)	Aldea Suchitán	Iván Flores Contreras	Cel 53546271	- No lucrativa	- Producción y comercialización de Café orgánico y aguacate	Producción de café orgánico
	- Es una organización que tiene 220 miembros activos. - Ejecutan los proyectos sociales con apoyo de la municipalidad de la localidad o con otras instituciones de desarrollo. - Actualmente se encuentran en el proceso de comercializar la producción de café orgánico a la república de Taiwán. - Existen problemas iliquidez entre los socios y la cooperativa, principalmente en la época de manejo del cultivo de café, pues no cuentan con capital suficiente para realizar las actividades de producción.						
	Asociación de productores agropecuarios de Suchitán (APAS)	Aldea Suchitán	Edin Valenzuela	Cel. 52096936	No lucrativa	- Producción y comercialización de café pergamino	Contratación de personal, proyectos agropecuarios, ampliación de patio de secado.
	- Es una asociación que posee personería jurídica. - Posee 309 socios activos de un total de 649. - Ejecutan los proyectos sociales con apoyo de la municipalidad de la localidad o con otras instituciones de desarrollo. - Poseen vehículos, moviliario y equipo de oficina e instalaciones propias donde se encuentra ubicada la sede. - Los socios producen café maduro y la asociación se encarga de comprar toda la producción al precio actual de mercado, para beneficiarlo y secarlo y comercializarlo en pergamino con intermediarios mayoristas (AXO). - Poseen infraestructura de beneficiado propia y patios de secado, insuficientes para el volumen de producción anual de sus socios. - E mail apas_vmrog@yahoo.com						

Asunción Mita	Agropecuaria El Campesino	Barrio San Sebastián	Francisco Morales	Tel. 78456247	- Actividad lucrativa individual	- Producción y comercialización de hortalizas (tomate, chile, cebollas, maíz y frijol)	Posee capital propio
	- Esta es una empresa particular que se encarga de la compra y venta de insumos agrícolas y veterinarios a nivel loca, regional e internacional (El Salvador). - Posee capital propio para la producción y comercialización de hortalizas como tomate, chile, cebolla a mercados locales, a nivel nacional e internacional (El Salvador y Nicaragua) - Reciben el apoyo de las casas comerciales que proveen los insumos a través de asistencia técnica y capacitaciones constante. - E mail campesino@soinsa.com-gt						
	Amigos de porcicultores mitecos	Aldea Valle Nuevo	Jacqueline Silva	Cel. 55172441	- No lucrativa	- Producción, industrialización y comercialización de carne de cerdo	Producción, comercialización y mercadeo
	- Unicamente cuentan con 9 socios que están activos. - Poseen una marca comercial. - Producen y comercializan carne de cerdo como carne preparada y como embutidos a nivel local o regional con una ruta establecida. - Cada socio realiza actividades de producción de granos básicos (maíz y sorgo) que utilizan como materia prima de suplemento en la mezcla de los concentrados para reducir costos. - La asociación cuenta con instalaciones de oficina, maquinaria y equipo, vehículos, área de destace, terrenos para producción agrícola propias - Pretenden que a corto plazo se asocien todos los productores del área, aumentar la producción y llenar los volúmenes y calidad requeridos para otros mercados, especialmente en El Salvador. - E mail yacky7@yahoo.com						
	Asociación integral de pescadores (ASIDEPESCA)	Caserío San Juan La Isla, San Joaquín	Domingo Emiliano Hernández		No lucrativa, solo para la subsistencia	Pesca y comercialización de pescado en ensarta	Cuarto frío, viveros, vehículo
	- Esta asociación está conformada por 8 miembros activos. - Poseen personería jurídica. - Poseen regulaciones locales de pesca - Se dedican al cuidado, pesca y comercialización de pescado fresco a nivel local a través de intermediarios, donde cada miembro de la asociación tiene su propio cliente, por lo tanto no están trabajando conjuntamente. - El área de acción de esta asociación para esta actividad se da en el lago de Güija. - Esta actividad la realizan con poca o casi nula capacitación o asesoría técnica para el manejo de peces.						
	Asociación de Ganaderos Mitecos	Barrio Democracia	Lisinio Salomón Palma	Tel 78457574	Lucrativa y social	- Producción y comercialización de leche y ganado en pie	Equipo de ordeño, enfriamiento, cisterna y camión
	- Esta asociación está integrada actualmente por 14 miembros activos, que trabajan independientemente sus labores de producción y comercialización de leche y venta de ganado en pie a nivel loca. - Una de las metas a corto plazo, es comercializar la leche directamente con PROLAC, pero necesitan del apoyo de entidades financieras para la compra de maquinaria y equipo para proporcionar las mejores condiciones de sanidad para la leche. - Están en proceso de obtener la Personería jurídica. - Cada uno de los socios, posee capital propio, es propietario de las instalaciones necesarias, terrenos, pasto de corte y agua suficiente para esta realizar esta actividad.						

4.5 Necesidades de capacitación y Asistencia Técnica

NECESIDADES DE CAPACITACION	NECESIDADES DE ASISTENCIA TECNICA
a. Mipyme´s con producción de leche y carne en pie - Criador de Ganado bovino - Mejoramiento genético - Vacas lecheras - Ensilaje - Producción de pastos y clasificación de semillas - Normas BPA y Normas BPM - Nutrición del hato b. Mipyme´s con producción de hortalizas (Tomate chile, otros) - Manejo de podas - Cultivo en invernaderos - Normas BPA y Normas BPM - Mezclas de productos - Control de bacterias c. Mipyme´s productores de arroz - Mejoramiento del cultivo de arroz d. Mipyme´s productores de granos básicos - Selección de semillas, - BPM en instalaciones, - BPA a nivel de campo, - Planes de negocio, - Globalización de mercados, - Inteligencia de mercados e. Mipyme´s de porcicultores - Elaboración de embutidos, - Cortes, - Mercadeo y comercialización f. Mipyme´s de piscicultores - Crianza de pescado, - Alimentación - Preparación g. Caficultores - Manejo adecuado del cultivo de café, - Manejo integrado de plagas, - Nutrición vegetal, - Manejo adecuado de la pulpa - Normas BPM y BPA, - Puntos de control y criterios de cumplimiento - Deshidratación de banano, - Comercialización - Cuestiones tributarias - Buenas prácticas empresariales - Administración - Organización - Procedimiento para autogestión y negociación	a. Mipyme´s con producción de leche y carne en pie - Producción de pastos y nutrición - Elaboración y puesta en práctica de plan profiláctico - Control de enfermedades en vacas lecheras - Acompañamiento veterinario b. Mipyme´s con producción de hortalizas - Planes de manejo de virosis (épocas de siembra), - Control de bacterias (xantomonas), Preparación de terrenos (distanciamiento, emplasticazo) - Variedades resistentes, - Acompañamiento para control de bacterias, - Mercadeo - Asesoría financiera - Normas BPA y BPM, - Dosificaciones y uso y manejo seguro de plaguicidas c. Mipyme´s con producción de arroz - Acompañamiento para actividades agronómicas en el cultivo de arroz - Manejo de la fertilización en el arroz h. Mipyme´s productores de granos básicos - Señaléctica, - Selección de semillas, - Normas BPA y BPM, - Manejo Integrado de plagas y enfermedades de granos básicos d. Mipyme´s con producción de porcicultores - Formulaciones e. Mipyme´s con producción de piscicultores - Como cosechar el pescado f. Mipyme´s con producción de caficultores - Seguimiento de certificación, - manejo de tejidos, - Uso adecuado de agroquímicos - Buenas prácticas empresariales - Manejo agronómico del cultivo de café - Mantenimiento del cultivo de café - Manejo de café orgánico, - Proceso de certificación, - Establecimiento de normas BPA y BPM. - Prácticas en manejo agronómico en café, - Fertilización en café

4.6 CONCLUSIONES

a. Las Oficinas Municipales de Planificación (OMP´s) de las Municipalidades del área de cobertura del PTCARL, no cuentan con un banco de datos que muestren las Mipyme´s ni actividades referentes a éstas, únicamente cuentan con información de actividades que en su mayoría son proyectos de infraestructura que ejecutan las municipalidades y de instituciones que apoyan directamente o indirectamente a éstas.

b. Todas las empresas agropecuarias del área de cobertura del proyecto, según el diagnóstico realizado, se detectó que hay insuficiente capacitación y asistencia técnica lo que puede impedir que se realicen las actividades inherentes a la producción correctamente o provocar un mal manejo de los recursos existentes en las empresas, baja producción y por consiguiente la no satisfacción de la demanda existente por un producto de mala calidad o deficiente producción del bien o servicio.

c. En el diagnóstico realizado, el 36% de las mipyme´s agropecuarias no tienen personería jurídica, lo que impide que se hagan eficazmente cualquier trámite crediticio, mejor precio de productos y/o servicios que realizan, mejores mercados aunque generan parte de la economía en cada uno de los municipios en donde se encuentran establecidas.

d. El 100% de las mipyme´s diagnosticadas, ejecutan las actividades de producción con capital propio pero insuficiente lo que provoca que existe iliquidez lo que puede llevar al incumplimiento de la producción de la oferta y por lo tanto pérdida de los clientes existentes y además no poseen la capacidad instalada necesaria para poder satisfacer la demanda real y potencial existente o competir en otros mercados ya que su producción puede ser mínima debiéndose, principalmente al poco o insuficiente apoyo logístico y/o económico institucional de OG´s y ONG´s existentes.

e. En Ipala, Esquipulas y en Agua Blanca; existen mipyme´s productoras de hortalizas principalmente del cultivo de tomate y chile que tienen personería jurídica y están adscritas a FASAGUA, pero se ven en el problema que no hay controles de volúmenes ni de precios en el mercado, que, en la mayoría de veces provoca pérdidas del capital invertido por los productores y aunado a esta situación hay presencia de intermediarios en el proceso de comercialización de los productos y/o servicios, los cuales están usando los mismos recipientes para llenado, pero con mayor volumen de producto que puede llegar hasta el 20% más lo que implica pérdida para los productores.

f. En el municipio de Agua Blanca Jutiapa, existen productores que se dedican a la producción de arroz estableciendo un estimado de 1000 a 2000 manzanas por año y una producción de 90 a 100 quintales por manzana de grano beneficiado, pero no poseen la maquinaria necesaria para esta actividad, por lo que se ven obligados a arrendarla, lo que acrecienta los costos de producción, problemas cuando existen condiciones adversas provocando atraso en las labores de preparación del terreno (tractores, rastra, arado y sembradora) o pérdidas cuando existe demasiada lluvia en época de cosecha (cosechadora) y la comercialización la realizan sin ninguna clase de proceso industrializado, únicamente es grano en granza al centro de acopio que se encuentra en el municipio de El Progreso, Jutiapa.

g. Existen cooperativas de caficultores certificados. tales como CIATRI, actualmente atendida por el PTCARL, las Cooperativas Chanmagua y Cooperativa Cafetales y la asociación APOLO que por la ubicación pertenecen a la cuenca del río Jupilingo, poseen sello verde y los socios están en proceso de certificación de sus unidades productivas y no están siendo atendidas, aunque parte de éstas, se encuentran dentro del área que limita la cuenca PTCARL, generan empleo, no hacen recarga productiva ni deterioro ambiental por las actividades productivas dentro de la cuenca y principalmente son fuente importante de generación económica para el municipio, debido a que toda su producción es comercializada hacia éste.

h. ASIDEPESCA es una asociación de piscicultores que se localiza en el municipio de Asunción Mita, y su área de acción es aproximadamente una tercera parte del lago de Güija, poseen personería jurídica y a nivel local tienen estatutos de control y manejo de la pesca, y mercado local de pescado fresco, con planificación de expansión posterior a capacitarse y recibir asistencia técnica permanente, necesaria para el mejoramiento de crianza, producción y/o industrialización del producto, pero por la situación de jurisdicción del lago, dos terceras partes pertenecen a territorio salvadoreño, pero si marcas que indiquen la línea divisoria, los pescadores de este país, no respetan los lineamientos propuestos por esta entidad, invadiendo el área de pesca local, ni las restricciones de pesca y comercializando el pescado en los mismos mercados locales en Guatemala de forma ilegal lo que trae como consecuencia la saturación del producto en esta zona.

i. En el municipio de Concepción las Minas, caserío El Solapado, existe una mipyme individual, que se dedica a la producción agropecuaria diversificada con producción agrícola de tomate bajo condiciones de invernaderos (producto inocuo), loroco y producción pecuaria de peces, pollo y crianza de cerdos, donde se pretende que los subproductos o estiércoles producidos servirán como abono orgánico para las plantas dentro de la finca o como fuente productora de alimento en la actividad de crianza de peces, por lo tanto se puede afirmar que es una de las empresas amigas del ambiente, y por la forma en que está estructurada, puede servir como una escuela de aprendizaje para grupos de personas que se dediquen a la actividad agropecuaria, tanto local, regional y nacional.

j. La asociación ADEGO del municipio de Ipala, que se dedica a la producción y empaque de frijol con su respectivo sello comercializa a nivel local y regional y la asociación APOLO en el municipio de Olopa, que empaca en bolsas de libra café tostado o molido el cual están vendiendo nivel local, regional, nacional y en el extranjero, son dos de las mipyme´s lo que implica que le están proporcionando un valor agregado a sus productos.

k. La Asociación de porcicultores Mitecos, cuenta con instalaciones donde realizan industrialización de la carne de cerdo, pero ésta no cuenta con toda la infraestructura necesaria para que se realice las actividades de producción de cerdos ni de materia prima (sorgo para concentrados) por lo que los socios trabajan la crianza y engorde de cerdos individualmente en sus unidades productivas y toda su producción es comercializada a través de la asociación, regionalmente con rutas establecidas, pero hasta el momento no han podido realizar comercialización a nivel internacional, debido a que no cuentan con los estándares de calidad que se necesitan para realizar esta actividad eficientemente.

4.7 RECOMENDACIONES

a. Proporcionar un informe a las OMP´s del área de cobertura del PTCARL que contenga la información referente a las mipyme´s agropecuarias existentes en cada municipio, con el propósito de que conformen un banco de datos para propiciar la participación de las municipalidades y otras entidades gubernamentales y no gubernamentales el apoyo logístico y/o económico respectivo para cada una de estas empresas agropecuarias existentes en cada municipio.

b. Que el PTCARL promueva y coordine a través de instituciones como municipalidad, OG´s y ONG´s el apoyo logístico y/o económico para proporcionar el seguimiento respectivo de la organización, legalización, seguimiento de certificación, búsqueda de canales de comercialización, mercadeo y comercialización, principalmente de las empresas cafetaleras específicamente la asociación Apolo en Olopa y las cooperativas Chanmagua y Cafetales de Esquipulas, porcicultores mitecos en Asunción Mita y la finca diversificada agropecuaria en Concepción las minas para que se constituyan como entidades importantes de producción y comercialización y una fuente importante de ingresos.

c. Promover y ejecutar el establecimiento de convenios con entidades financieras, alianzas y/o convenios con mejores oportunidades (de pago, interés mas bajo, períodos de gracia, garantías) que permitan a las mipyme´s agropecuarias de cada municipio que permitan acceder al crédito y con esto mejorar la capacidad instalada para la optimización de la productividad y calidad de los productos y/o servicios de cada empresa y con esto competir en otros mercados.

d. Ejecutar conjuntamente con entidades que se dedican a la capacitación y asistencia técnica planes específicos de este aspecto, con el propósito de propiciar el adiestramiento para la implementación de mejores procesos de la actividad agropecuaria de los miembros de las mipyme´s y formar en éstos nuevas y mejores capacidades, habilidades y destrezas para el aumento de la productividad y competitividad de la empresa ante los cambios del mercado.

e. Establecer mecanismos de enlace directos entre productores y empresa compradora local, nacional e internacional con el propósito de eliminar el accionar de los intermediarios o competencias desleales en la actividad agropecuarias para la realización de la comercialización de productos y/o servicios.

4.8 Propuestas Estratégicas para el Desarrollo del Sector Agropecuario de la Región CARL

Las recomendaciones estratégicas para la intervención a ser planteada como parte del Proyecto PTCARL, estar basadas en el desarrollo de factores de competitividad y ventajas competitivas, para lo cual se aconseja desarrollar un proceso sistemático escalonado de intervención en el sector y en las organizaciones.

Para que las estrategias que se implementen cuenten con autosostenibilidad y alcancen el impacto deseado, es necesario que respondan en primer lugar al mercado y en segundo lugar a procesos progresivos de generación de ingresos y rentabilidad, observando un acompañamiento permanente a las acciones sin llegar al paternalismo.

Entre los grupos propuestos para realizarles las propuestas técnicas están los siguientes:

a. Los cafetaleros de la Asociación Apolo en Olopa y Las cooperativas Chanmagua y Cafetales los cuales son grupos emprendedores, donde algunas de sus unidades productivas ya están certificadas para poder vender con los sellos star bucks y Utz Kapeh y en proceso de la certificación de la certificadora Rains forest y comercializan sus productos a través de la comercializadora FEDECOCAGUA. Además necesitan, apoyo para el financiamiento de maquinaria y equipo de beneficiado, capacitación, asistencia técnica y acompañamiento para la certificación del 100% de sus unidades productivas.

b. En Concepción las Minas, La finca Agropecuaria privada Elcirita, en la que se trabaja con la diversificación agropecuaria (tomate bajo condiciones de invernadero, cultivo de loroco, producción de pescado, engorde de cerdos y engorde de pollos), su visión es que algunos de los subproductos de la producción pecuaria, sean utilizados como materia prima para mantener la producción agrícola (abono orgánico) en forma cíclica. Por lo tanto se puede promover como una entidad productiva de educación de grupos - ESCUELA DE CAMPO – y necesita asistencia financiera, capacitaciones y asistencia técnica.

c. La asociación de arroceros de Agua Blanca, los cuales atienden un área de 700 manzanas con 60 socios activos, de 2500 manzanas que se establecen por año, no cuentan con maquinaria y equipo necesario para todas las labores, necesitan capacitación y asistencia técnica constante, acompañamiento para seguimiento de la legalización y aumento de socios, etc. En conclusión es una de las unidades productivas del área de atención del PTCARL, la cual comercializa con intermediario mayorista acopiador en El Progreso, Jutiapa.

d. Los porcicultores de Asunción Mita, que hasta el momento están legalizados con personería jurídica, pero no tienen suficiente producto ni capital para satisfacer la demanda local y regional; además entre sus objetivos a mediano plazo es llenar los requisitos para comercializar a nivel de El Salvador. Otro aspecto importante es mencionar que están realizando la unión de todos los porcicultores de la región para acrecentar la producción y tratar de satisfacer la demanda existente.

INTEGRACION DE LA CADENA

Una cadena productiva integra el conjunto de eslabones que conforma un proceso económico, desde la materia prima a la distribución de los productos terminados. En cada parte del proceso se agrega valor.

Una cadena de valores completa, abarca toda la logística desde el cliente al proveedor. De este modo, al revisarse todos los aspectos de la cadena se optimizan los procesos empresariales y se controla la gestión del flujo de mercancías e información entre los actores.

Mediante las cadenas productivas, se obtiene materia prima a la cual se le agrega valor mediante el proceso productivo, que la transforma en un bien, que se destina a la comercialización.

Integrar la Cadena Agropecuaria implica identificar a todos los actores involucrados en el sector; desde los proveedores de materia prima e insumos, hasta los comercializadores. Cada actor tiene su importancia en la cadena, aunque algunos actores están integrados verticalmente para cumplir con toda la cadena, existen puntos débiles y fuertes que los hacen más o menos competitivos.

Como ejemplo para integrar este proceso, si un productor comprara sus insumos y/o materia prima del mejor proveedor disponible, que conoce sus necesidades y requerimientos especiales, al mejor precio para ambos y pacta un convenio con un comercializador patentado que presente las normas de calidad necesarias, producción protegida por un seguro agrícola y que llegara a traer el producto a la unidad productiva a los mejores precios y trasladando sus productos a los mercados identificados por éste, el productor agropecuario, puede producir mas cantidad y mas calidad por lo tanto, se estaría integrando al establecimiento de normas de sanidad e inocuidad que generarían mas valor agregado en la producción.

En esta Integración de Cadena todos los actores ganan y, en la medida en la que cada actor asuma su rol en la cadena, ésta tendrá una mejor integración, complementación y brindará mayor rentabilidad a los actores.

En este sentido, en las distintas organizaciones y unidades productivas visitados, se pudo encontrar a actores de diferentes eslabones de la cadena, aunque algunos no se especializan sólo en ese rol sino buscan hacer todas las etapas de la cadena, pensando en que de esa manera pueden alcanzar mayor rentabilidad. Lamentablemente, las condiciones financieras de la mayoría de los productores agropecuarios, demuestran que eso no ha ocurrido así y que la actividad agropecuaria deja ganancias marginales y o nulas, debido principalmente a la falta de especialización y planificación.

De tal forma, la estrategia de Integración de la Cadena, debería incluir los siguientes pasos:

- Identificación de actores
- Determinación de potencialidades, fortalezas y debilidades
- Caracterización de Factores adversos y necesidades de los actores
- Definición de interacciones y complementariedades
- Identificación de mercados y oportunidades a explotar
- Planificación e implementación
- Retroalimentación a los actores
- Evaluación de resultados (productividad, rentabilidad, etc.)

Por supuesto que este proceso deberá ser acompañado de cerca por especialistas y podrá hacerse de manera asistida logística y financieramente, pero solamente aportando aquellos recursos fuera del alcance de los actores.

PLANES DE NEGOCIO

La Cadena Agropecuaria debe fortalecerse realizando Planes de Negocio para guiar en adelante las intervenciones, no sólo de los actores de las cadenas (las empresas agropecuarias), sino también de entidades de desarrollo y financieras, reduciendo con esto los riesgos que afectan toda la actividad empresarial.

Estos planes de negocios deben contar con elementos indispensables y análisis definidos como, el entorno de las empresas, un análisis del mercado en que operan las mismas y las oportunidades de desarrollo; el modelo de negocio, identificación de la visión de los participantes en esta actividad; Análisis FODA en ejercicios participativos por empresa, lo que posibilitará validar los Planes de negocios. Por último, uno de los elementos más importantes de los planes, lo constituye las necesidades de financiamiento, sobre la base de los mercados objetivos y la demanda establecida.

Es sobre la base de estos análisis financieros y de viabilidad, que se deberían buscar los créditos, tomando en consideración elementos clave como Punto de Equilibrio, relación beneficio costo y la rasa interna de retorno, etc.

Sería muy conveniente que luego de realizar Planes de Negocios de las empresas, se pudieran realizar para las organizaciones gremiales y empresariales.

CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA

Es de vital importancia el establecimiento de programas de capacitación agropecuario, dirigidos, primero, a generar la conciencia sobre la importancia de la capacitación y profesionalización de los esfuerzos para poder generar actividades rentables y penetrar los mercados deseados.

Al contar con un auditorio consciente de las necesidades y del proceso, se puede entonces dar inicio al proceso formal de capacitación. La capacitación se entiende como un conjunto de actividades, de naturaleza muy práctica y participativa, que permita un aumento real de las capacidades en sus diferentes áreas de funcionamiento, tales como, organización, administración, crédito, producción y comercialización (ver inciso 4.5 de necesidades de capacitación y asistencia técnica).

PROSPECCION DE MERCADOS

Mediante el establecimiento de alianzas y/o contrataciones con entidades especializadas se debe buscar realizar Inteligencia de Mercados, identificación de clientes potenciales, mercado objetivo, análisis de la competencia, etc, para las unidades productivas propuestas en este informe.

Mercado Local

Será muy importante que para cada actividad o producto en la actividad agropecuaria que se identifiquen los canales de distribución necesarios para penetrar mercados. De tal forma, el mercado local puede estar cubierto vendiendo algunos productos producidos en forma tradicional, pues en este tipo de mercado, el cliente no toma en cuenta las innovaciones tecnológicas que se utilizan para mejorar la calidad, por lo tanto no paga el valor agregado que se le da a este producto en las actividades de venta enfocado principalmente a aquellas actividades agropecuarias que se realizan en forma tradicional o por excedentes de producción a lo pactado en un convenio o contrato suscrito con la entidad a la que pertenecen o de aquellos miembros o socios que conforma el grupo de los rezagados que todavía no se han logrado incorporarse a aplicar los requerimientos necesarios para entrar a un mercado regional, nacional o internacional.

Mercado Nacional:

El mercado nacional puede estar constituido por aquellos productos que cumplan con las normas establecidas para productos agropecuarios, según los convenios establecidos por la empresa con las comercializadoras que realizan su actividad de mercado a nivel nacional. Por lo tanto toda unidad productiva tiene que estar sujeta a estos términos de estándares de calidad y volumen necesarios para poder obtener mejores ingresos por el valor agregado que se le da a este tipo de productos mencionando como ejemplo a la asociación de porcicultores mitecos, que han logrado establecer una comercialización local y regional, pero se puede extender a nivel internacional con mercado cercanos tal es el caso del mercado salvadoreño.

Mercado de Exportación Internacional:

Para realizar la exportación internacional a mercados como Estados Unidos y Europa, de productos agropecuarios, es necesario que las empresas llenen los requisitos que solicitan como por ejemplo las normas BPA y BPM, normas de certificación de unidades productivas, volúmenes necesarios y por lo menos un empaque, registros de marca, registros sanitarios, etc. y con esto cumplir con lo pactado en un convenio o contrato de compra venta entre las empresas productoras o entre las empresas productoras y la exportadora.

Como ejemplo de lo anterior se puede mencionar a los caficultores del municipio de Olopa (Asociación Apolo) y las cooperativas (Chanmagua y Cafetales)

Una de los grupos muy importante de producción de arroz, se localiza en el municipio de Agua Blanca, Jutiapa que casi siempre han comercializado individualmente a nivel local, aunque puede competir a nivel internacional, satisfaciendo toda la demanda a nivel nacional, pero deben proporcionarle el seguimiento respectivo que conlleva la solidez de la misma iniciando desde la legalización hasta cumplir con los volúmenes requeridos y mantener sostenible la relación de exportación directamente a través de entidades exportadoras.

ENCADENAMIENTO Y ESTABLECIMIENTO DE ALIANZAS

Siguiendo las anteriores estrategias de comercialización en el mercado local, nacional, regional e internacional (Estados Unidos y Europa), así como la estrategia de Integración de la Cadena Productiva, es indispensable el establecimiento de alianzas y encadenamientos comerciales.

Por encadenamiento se entenderá la creación de alianzas entre empresas compradoras de bienes o servicios nacionales o extranjeras y empresas proveedoras / productoras de los mismos, con el fin de establecer relaciones comerciales de largo plazo.

De tal forma, si queremos integrar la cadena agropecuarias, tendremos que establecer encadenamientos comerciales desde el nivel de los proveedores locales de materia prima. En la medida en la que se transparenten estos tratos o alianzas, que de hecho podían haber existido desde hace mucho tiempo, se puede obtener mayor conciencia en los compromisos y el rol que cada actor tiene en la cadena.

Por otro lado, al establecer contactos con empresas compradoras en otros mercados, se lograrán también encadenamientos, los cuales contribuirán a la generación no sólo de nuevas unidades productivas, negocios o ventas de productos agropecuarios, sino que también a la generación de nuevos empleos e ingresos económicas para los beneficiarios directos e indirectos de las actividades productivas en los siete municipios que abarca la zona CARL.

Es de gran importancia el acompañamiento a los encadenamientos y el registro de los indicadores de avance que se vayan alcanzando, así como sistematizando las experiencias para poder replicar el modelo y aprender de los aciertos o desaciertos que se vayan logrando.

DISEÑO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS

Este es un componente de vital importancia para el desarrollo de la actividad agropecuaria de la zona CARL, pues la penetración en otros mercados depende en muchos casos de la innovación y en otros, de elementos gráficos y promocionales que brinden una imagen atractiva de los productos.

El Diseño debe verse en dos dimensiones:

a. La contratación de expertos que desarrollen las colecciones sobre la base de su experiencia, conocimiento del mercado, demandas específicas de clientes, etc., y
b. El acompañamiento de personas jóvenes en formación, que puedan ir desarrollando destrezas y conocimientos para que en el mediano o largo plazo, se encarguen del mejoramiento y puesta en práctica de nuevas tecnologías que coadyuven a mejorar la actividad tanto agrícola como pecuaria.

PARTICIPACION EN FERIAS INTERNACIONALES

Hay grupos de productores que hay logrado realizar la mayoría de sus ventas, mediante la participación en ferias y exposiciones locales, departamentales, nacionales e internacionales. Las ferias son oportunidades de venta ideales, pues se logra la concentración de muchas personas, potenciales clientes, en un mismo lugar. A la vez, que se centra la atención en la realización de negocios.

En algunas ocasiones estas ferias no logran constituirse en generadores de ventas, no obstante los participantes en ellas deben buscar aprender algo nuevo de ellas, especialmente mediante el análisis de su participación y la de otros. Ponerse en contacto con distribuidores que pueden más adelante realizar ventas. Obtener contactos para la compra de nuevas materias primas y/o insumos, pero sobre todo, las ferias deben ser esfuerzos serios como parte de una estrategia definida y no sólo como una forma de "ir a probar suerte". Para la participación en ferias existen formas de prepararse para aumentar las probabilidades de éxito en las mismas. Fases previas, durante la feria y posteriores o de seguimiento, que son claves para sacar el mayor provecho de la experiencia.

En primera instancia, se puede promover la participación de los productos locales en ferias a nivel nacional y regional, pero buscando integrar la oferta de venta, para no competir entre sí y más bien ser complementarios. Si se tienen productores y comercializadores participando en una misma feria, los precios de uno y de otro diferirán muchísimo, pues no se toma en cuenta la cadena de distribución cuando se da un precio de productor.

Para pasar a participar en Ferias Internacionales Especializadas se tendría que tener ya esa oferta unificada, validada, con una imagen conjunta y que la misma fuera parte de una estrategia de promoción y ventas. La Feria Chapina en Estados Unidos podría ser una primera oportunidad para buscar conseguir clientes y ventas, pero lo más importante es conseguir clientes para establecer canales de distribución y no sólo lograr la venta de los productos que se lleven al público asistente.

Propuesta Estratégica para el Desarrollo Agropecuario

Integración de la cadena	Planes de Negocio	Capacitación y Asistencia técnica	Prospección de Mercados	Encadenamiento y Establecimiento de Alianzas	Diseño y Desarrollo de productos	Participación en Ferias Internacionales
Una cadena de valores completa, abarca toda la logística desde el cliente al proveedor. De este modo, al revisarse todos los aspectos de la cadena se optimizan los procesos empresariales y se controla la gestión del flujo de mercancías e información entre los actores. De tal forma, la estrategia de Integración de la Cadena, debería incluir los siguientes pasos: • Identificación de actores • Determinación de potencialidades, fortalezas y debilidades • Caracterización de Factores adversos y necesidades de los actores • Definición de interacciones y complementariedades • Identificación de mercados y oportunidades a explotar • Planificación e implementación • Retroalimentación a los actores • Evaluación de resultados (productividad, rentabilidad,	La Cadena Agropecuaria debe fortalecerse realizando Planes de Negocio para guiar en adelante las intervenciones, no sólo de los actores de las cadenas (las empresas agropecuarias), sino también de entidades de desarrollo y financieras, reduciendo con esto los riesgos que afectan toda la actividad empresarial. Estos planes de negocios deben contar con: - elementos indispensables y análisis definidos como, el entorno de las empresas, - un análisis del mercado en que operan las mismas y las oportunidades de desarrollo; - el modelo de negocio, identificación de la visión de los participantes en esta actividad; - Análisis FODA en ejercicios participativos por empresa, lo que posibilitará validar los Planes de negocios. - las necesidades de	Es de vital importancia el establecimiento de programas de capacitación agropecuario, dirigidos, primero, a generar la conciencia sobre la importancia de la capacitación y profesionalización de los esfuerzos para poder generar actividades rentables y penetrar los mercados deseados. Al contar con un auditorio consciente de las necesidades y del proceso, se puede entonces dar inicio al proceso formal de capacitación. (ver inciso 4.5 de necesidades de capacitación y asistencia técnica).	Mediante el establecimiento de alianzas y/o contrataciones con entidades especializadas se debe buscar realizar Inteligencia de Mercados, identificación de clientes potenciales, mercado objetivo, análisis de la competencia, etc, para las unidades productivas propuestas en este informe. Mercado Local El mercado local puede estar cubierto vendiendo algunos productos producidos en forma tradicional, pues en este tipo de mercado, el cliente no toma en cuenta las innovaciones tecnológicas que se utilizan para mejorar la calidad, por lo tanto no paga el valor agregado que se le da a este producto en las actividades de venta enfocado principalmente a aquellas actividades agropecuarias que se realizan en forma tradicional o por excedentes de producción a lo pactado en un convenio o contrato	Siguiendo las anteriores estrategias de comercialización en el mercado local, nacional, regional e internacional (Estados Unidos y Europa), así como la estrategia de Integración de la Cadena Productiva, es indispensable el establecimiento de alianzas y encadenamientos comerciales. De tal forma, si queremos integrar la cadena agropecuaria, tendremos que establecer encadenamientos comerciales desde el nivel de los proveedores locales de materia prima. En la medida en la que se transparenten estos tratos o alianzas, que de hecho podían haber existido desde hace mucho tiempo, se puede obtener mayor conciencia en los compromisos y el rol que cada actor tiene en la cadena. Por otro lado, al establecer contactos con empresas	Este es un componente de vital importancia para el desarrollo de la actividad agropecuaria de la zona CARL, pues la penetración en otros mercados depende en muchos casos de la innovación y en otros, de elementos gráficos y promocionales que brinden una imagen atractiva de los productos. El Diseño debe verse en dos dimensiones: a. La contratación de expertos que desarrollen las colecciones sobre la base de su experiencia, conocimiento del mercado, demandas específicas de clientes, etc., y b. El acompañamiento de personas jóvenes en formación, que puedan ir desarrollando destrezas y conocimientos para que en el mediano o largo plazo, se encarguen del mejoramiento y puesta en práctica de nuevas tecnologías que coadyuven a mejorar la actividad Agropecuaria.	Hay grupos de productores que hay logrado realizar la mayoría de sus ventas, mediante la participación en ferias y exposiciones locales, departamentales, nacionales e internacionales. Las ferias son oportunidades de venta ideales, pues se logra la concentración de muchas personas, potenciales clientes, en un mismo lugar. A la vez, que se centra la atención en la realización de negocios. En algunas ocasiones estas ferias no logran constituirse en generadores de ventas, no obstante los participantes en ellas deben buscar aprender algo nuevo de ellas, especialmente mediante el análisis de su participación y la de otros. Ponerse en contacto con distribuidores que pueden más adelante realizar ventas. Obtener contactos para la compra de nuevas materias primas y/o insumos, pero sobre todo, las

etc.)	financiamiento, sobre la base de los mercados objetivos y la demanda establecida. Es sobre la base de estos análisis financieros y de viabilidad, que se deberían buscar los créditos, tomando en consideración elementos clave como Punto de Equilibrio, relación beneficio costo y la rasa interna de retorno, etc. Sería muy conveniente que luego de realizar Planes de Negocios de las empresas, se pudieran realizar para las organizaciones gremiales y empresariales.		suscrito con la entidad a la que pertenecen o de aquellos miembros o socios que conforma el grupo de los rezagados que todavía no se han logrado incorporarse a aplicar los requerimientos necesarios para entrar a un mercado regional, nacional o internacional. Mercado Nacional: El mercado nacional puede estar constituido por aquellos productos que cumplan con las normas establecidas para productos agropecuarios, según los convenios establecidos por la empresa con las comercializadoras que realizan su actividad de mercado a nivel nacional. Por lo tanto toda unidad productiva tiene que estar sujeta a estos términos de estándares de calidad y volumen necesarios para poder obtener mejores ingresos por el valor agregado que se le da a este tipo de productos mencionando como ejemplo a la asociación de porcicultores mitecos, que han logrado establecer una comercialización local y regional, pero se puede extender a nivel internacional con mercado cercanos tal es	compradoras en otros mercados, se lograrán también encadenamientos, los cuales contribuirán a la generación no sólo de nuevas unidades productivas, negocios o ventas de productos agropecuarios, sino que también a la generación de nuevos empleos e ingresos económicas para los beneficiarios directos e indirectos de las actividades productivas en los siete municipios que abarca la zona CARL. Es de gran importancia el acompañamiento a los encadenamientos y el registro de los indicadores de avance que se vayan alcanzando, así como sistematizando las experiencias para poder replicar el modelo y aprender de los aciertos o desaciertos que se vayan logrando.		ferias deben ser esfuerzos serios como parte de una estrategia definida y no sólo como una forma de “ir a probar suerte”. Para la participación en ferias existen formas de prepararse para aumentar las probabilidades de éxito en las mismas. Fases previas, durante la feria y posteriores o de seguimiento, que son claves para sacar el mayor provecho de la experiencia. En primera instancia, se puede promover la participación de los productos locales en ferias a nivel nacional y regional, pero buscando integrar la oferta de venta, para no competir entre sí y más bien ser complementarios. Si se tienen productores y comercializadores participando en una misma feria, los precios de uno y de otro diferirán muchísimo, pues no se toma en cuenta la cadena de distribución cuando se da un precio de productor. Para pasar a participar en Ferias Internacionales Especializadas se tendría que tener ya esa oferta unificada,

			el caso del mercado salvadoreño. Mercado de Exportación Internacional: Para realizar la exportación internacional a mercados como Estados Unidos y Europa, de productos agropecuarios, es necesario que las empresas llenen los requisitos que solicitan como por ejemplo las normas BPA y BPM, normas de certificación de unidades productivas, volúmenes necesarios y por lo menos un empaque, registros de marca, registros sanitarios, etc. Como ejemplo de lo anterior se puede mencionar a los caficultores del municipio de Olopa (Asociación Apolo) y las cooperativas (Chanmagua y Cafetales) y productores de arroz, AMEPAO, Agua Blanca, Jutiapa.			validada, con una imagen conjunta y que la misma fuera parte de una estrategia de promoción y ventas. La Feria Chapina en Estados Unidos podría ser una primera oportunidad para buscar conseguir clientes y ventas, pero lo más importante es conseguir clientes para establecer canales de distribución y no sólo lograr la venta de los productos que se lleven al público asistente.

4.9 AEXOS

Anexo 1. Boleta para diagnóstico agropecuario junio de 2007

DIAGNOSTICO DE LA SITUACION DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA FORESTAL EN LA REGION DE LA CUENCA ALTA DEL RIO LEMPA DE GUATEMALA

No. _____

Fecha: ___ / ___ / _____ Entrevistador: _____

día mes año

1. Nombre de la Organización/Empresa: _____ _____
2. Nombre de Representante Legal: _____
3. Municipio: _____
4. Aldea / barrio: _____
5. Teléfonos/Fax: _____
6. E-mail: _____
7. Página Web: _____
8. NIT: _____

9. Personas presentes en la entrevista:

	Nombre	Cargo
1		
2		
3		
4		
5		

10. Tipo de estructura legal de la Organización/Empresa:
    ____ Asociación
    ____ Cooperativa
    ____ Sociedad anónima
    ____ Otro (especifique) _____

11. Número de miembros de la Organización/Empresa:
    ____ Activos
    ____ Inactivos
    ____ Otros (especifique)

12. Idioma predominante en la comunidad: _____

13. Actividades principales de la Organización/Empresa:
    1. _____
    2. _____
    3. _____
    4. _____
    5. _____

14 ¿Qué productos agropecuarios producen?

_____
_____
_____
_____
_____
_____

15. ¿Cómo son obtenidos los insumos agropecuarios?

_____
_____
_____
_____
_____

16. ¿Con que maquinaria, herramientas y equipo cuentan?

_____
_____
_____
_____
_____

Epoca y forma de uso:

_____
_____
_____
_____

17. ¿Con que infraestructura cuentan?

Sistema de riego____Especifique:_____
Centro de acopio____Especifique:_____
Bodegas:____Especifique:_____
Otras:____Especifique:_____

18. ¿En donde venden los productos agropecuarios?

_____
_____
_____
_____
_____
_

19. ¿Ha(n) recibido pedidos grandes de alguna empresa o cliente?
____ No
____ Si ¿Que productos?
_____
____ ¿Se entregó con éxito el producto?
____ ¿De qué lugar es el cliente?
____ ¿En donde revende el producto?

20. ¿Sabe(n) qué hacer para vender más productos, o tienen planes para lograrlo?
____ No
____ Si ¿Qué harán?
_____
____ Planes para hacerlo
_____

21. ¿Han recibido apoyo de alguna entidad u organización para el desarrollo y comercialización de productos?
____ No
____ Si ¿Qué organización?
_____
____ ¿Cómo los apoya?
_____

22. ¿Han recibido financiamiento de alguna entidad u organización para la producción y comercialización de productos?
____ No
____ Si ¿Qué organización?
_____
____ Monto financiado
_____

23. ¿Han estimado el margen de ganancias que les proporciona la venta de productos agropecuarios?
____ No
____ Si ¿Cuánto es (%)?
_____
Estímelo de ser posible
_____

24. ¿Cuánto ganan mensualmente las y los productores por la actividad de producción agropecuaria, estimado?
____ Q 1.00 a Q 50.00
____ Q 50.01 a 200.00
____ Q 200.01 a Q 400.00
____ Q 00.01 a Q 600.00
____ Q 600.01 a Q 800.00
____ Q 800.01 a Q 1,000.00
____ Q 1,001 a más

25. ¿Cuáles son los principales logros alcanzados por su Organización/Empresa?
Describa: _____
_____
_____
_____

26. Detalle necesidades de capacitación y asistencia técnica por área de trabajo.

Temas de Capacitación	Temas de Asistencia Técnica

Observaciones:
_____
_____

27. Indique necesidades de financiamiento para el mejor desarrollo de su Organización/Empresa.

Inversión Necesaria	Financiamiento	
	Monto necesitado	Fondos propios

Observaciones: (Interés dispuesto a pagar, Plazo requerido, Forma de pago, Garantía a otorgar, etc.) _____
_____
_____

Fortalezas	Oportunidades
Debilidades	**Amenazas**