



## **HONDURAS**

### **Caso de la Empresa Asociativa Campesina Productiva “Nueve De Noviembre”**

**Comayagua, Comayagua, Honduras**

**Honduras, Diciembre 2010**

## Tabla de Contenido

I.	Introducción .....	3
II.	Contexto institucional .....	11
III.	Descripción detallada de la iniciativa sistematizada .....	13
IV.	Principales resultados en fortalecimiento de estrategias de vida de grupos metas.....	16
a.	Ubicación geográfica.....	17
b.	Recursos Físicos.....	18
c.	Recursos Medioambientales.....	22
d.	Recursos Económicos, Financieros y Productivos.....	23
i.	Recursos Económicos .....	23
ii.	Recursos Financieros.....	23
iii.	Recursos Productivos .....	24
iv.	Principales Actividades Productivas del Territorio.....	25
e.	Característica de la población del territorio .....	37
i.	Población.....	37
ii.	Tasa de Crecimiento.....	38
iii.	Analfabetismo .....	39
iv.	Población en Edad Escolar .....	39
v.	Nivel de Educación Media .....	40
vi.	Nivel de Educación Superior.....	41
vii.	Población Económicamente Activa.....	43
f.	Razones por la cuales las familias han adoptado las actividades de la empresa .....	45
g.	Resultados de la acción en la consolidación de la estrategia de vida.....	46
h.	Factores que han contribuido al fortalecimiento de su estrategia de vida y porque.....	47
i.	Factores que han dificultado el fortalecimiento de su estrategia de vida y porque.....	47
j.	La participación de las mujeres en las actividades productivas .....	48
V.	Recomendaciones de apoyos del sector público para ampliar la experiencia.....	49
VI.	Bibliografía .....	53

# Caso de la Empresa Asociativa Campesina Productiva “Nueve De Noviembre”<sup>1</sup>

## I. Introducción

El presente documento presenta los principales resultados de la sistematización de la experiencia de agricultura familiar de la Empresa Asociativa Campesina Productiva **Nueve de Noviembre**, en el marco del Dialogo de Políticas Públicas para la Agricultura Familiar en Centro América, impulsado por la Unidad Técnica Regional y Desarrollo Rural Sostenible (RUTA).

Los resultados del proceso de sistematización expuesto en este informe, son producto de las sesiones de los grupos focales (mixto y de mujeres), las entrevista realizada al Secretario de Agricultura y Ganadería de Honduras, la Secretaria General de la Unión de Mujeres Campesinas de Honduras (UMCAH), al presidente de la empresa, el técnico que asiste a la empresa campesina, una familia socia de la empresa y el taller de socialización de los principales resultados realizados con un grupo de socias afiliadas a la Nueve de Noviembre. Lo anterior fue complementado con información secundaria y la visita a las parcelas de producción de los socias (os) de la empresa.

Los principales resultados de este proceso de sistematización son los siguientes:

### **En cuanto al contexto institucional**

La **UMCHA**, organización campesina promotora de la EACP Nueve de Noviembre, ha promovido el desarrollo y fortalecimiento organizacional de sus organizaciones y empresas por medio de:

- El fortalecimiento y empoderamiento de la mujer rural y campesina a nivel nacional, formando cuadros de mujeres formadas como promotoras sociales y desarrollo empresarial. De igual manera ha impulsado y gestionado el acceso equitativo a los recursos productivos para las mujeres como ser: asistencia técnica, capacitación, financiamiento, tierra, agua, bosque y tecnología, lo cual ha generado un cambio de actitud de sus afiliadas, especialmente las compañeras que son jefas de hogar, fomentando actividades generadoras de ingresos, que representan un factor clave para el mejoramiento de las condiciones de sus afiliadas. Adicionalmente se dedica a organizar y capacitar a las mujeres concientizarlas sobre

---

<sup>1</sup> Elaborado por Pedro Antonio Quiel Arauz. Consultor

los derechos de la mujer, autoestima/ Área Rural Urbana, tenencia de tierra, cajas rurales, medicina natural y artesanías.

### **Con respecto a la EACP Nueve de Noviembre**

- Es una empresa en las que sus socios se dedican a la producción de granos básicos (maíz, frijol, arroz), yuca, malanga, hortalizas (rábano, cebolla, chile dulce, repollo, lechuga), plátano, caña, frutales, guayaba, magaña y a la ganadería procesan la leche (queso, cuajada la que venden a nivel de comunidad). Cada socio de la empresa tiene asignado un cuarto de terreno que se encuentra alrededor de sus hogares (siembra de frutales, huertos familiares), además cada quien tiene una manzana individual en la que siembran granos básicos y siembran colectivamente 10 manzanas de granos básicos. Los activos con que cuenta la empresa son: bomba de riego y herramientas básicas para la producción. Lo que producen lo venden en el mercado de Comayagua a los intermediarios.
- La estrategia de implementación se ha enfocado a la recuperación y legalización de la tierra ya que en su totalidad sus socios no tenían tierra donde cultivar; en la gestión de algunos servicios básicos para sus afiliados; en la gestión del Bono Tecnológico Productivo (BTP) el cual consiste en semilla, fertilizante y algunos insumos antes el Instituto Nacional Agrario (INA), Dirección de Ciencia y Tecnología Agrícola (DICTA); y la contratación de maquinaria para la preparación de la tierra. Pese a que han estado produciendo sin capacitación, asistencia técnica y sin recursos financiero, para que la empresa sea aun más exitosa necesita urgentemente un proceso de capacitación y asistencia dirigida al fortalecimiento organizacional, administrativo, financiero, control de plagas, manejo postcosecha, acceso a crédito.
- La finalidad de la empresa, considerando que está conformada por pequeños productores (ras), su objetivo es el de que cada uno de sus socios (as) tengan un mejor desarrollo social y económico a través del cultivo de la tierra, produciendo en primera instancia para consumo familiar y el excedente de la producción para la comercialización en el mercado local.
- Su política para formar parte y mantenerse en la empresa, exige los siguientes requisitos: ser pequeño productor, estar dispuesto a afiliarse y cumplir con el reglamento y normas de la empresa como por ejemplo, pagar la afiliación al ingresar, cotizar mensualmente, asistir a reuniones convocadas por la junta directiva de la empresa, trabajar colectivamente, vivir dentro de la empresa y no vender la tierra que tiene asignada.

### **Principales resultados en el fortalecimiento de estrategias de vida de grupo metas**

Razones por las cuales los productores han adoptado las actividades como una estrategia de vida:

- Como grupo de mujeres queremos superar las necesidades que tenemos para producir, de generar ingreso para mejorar nuestras condiciones de vida, siempre hemos estado relegada en lo que se refiere a la producción, porque algunos creen que no podemos, que no tenemos capacidad para hacerlo.
- Como mujeres productoras queremos tener acceso a la tierra, tener asistencia técnica, capacitación y crédito para mejorar nuestra producción y así poder vender al mercado.
- Aspiramos a tener un mercado abierto para vender lo que producimos, ya que nos vemos obligadas a venderle al intermediario quien al final es el que sale ganando la mejor parte, estamos cansadas de seguir haciéndolo, por eso urge que podamos acceder al mercado.
- El estar produciendo de manera organizados nos permite poder tener acceso a recursos financiero y técnico y de esta manera poder producir la tierra que hemos logrado recuperar, porque el asunto no solo es recuperarla, sino tener con que producir.
- Por medio de las actividades que hacemos dentro de la empresa se nos presentan oportunidades para mejorar nuestra forma de vida con proyectos que nos ayuden a salir adelante, ya no queremos seguir en este atraso en el que hemos estado por buen rato.
- Todo lo que hemos sufrido para poder acceder y cultivar la tierra, nos ha ayudado a ser más unidos, nuestra familia se ha involucrado en las diferentes actividades productivas.

#### Resultados de la acción de la empresa para consolidar la estrategia de vida

- Tener los títulos de la tierra, lo que ahora les permitirá producir la tierra sin estar preocupados que las autoridades locales o los militares les arruinen los cultivos, ahora podrán tener un respaldo para aplicar a préstamo y solicitar asistencia técnica y capacitación para mejor su producción.
- La diversificación de la producción agrícola, siendo dueño de la tierra podrán no solo dedicarse a un solo cultivo, sino que podrán incursionar con asistencia técnica, capacitación y crédito a la siembra de cultivos orientales ya que estos se adaptan bien las condiciones climáticas de la zona en donde se encuentra la empresa.
- El fortalecimiento de la organización, todo el proceso vivido previo a la conformación de la empresa, la situación inicial en que se encontraban los socios de la empresa, y todo lo acontecimiento que dieron hasta el día de hoy, los ha fortalecido para hacerle frente a los nuevos retos que ahora tienen sabiendo que la tierra es de ellos, pero que ahora lo difícil es gestionar proyectos para hacerla producir y por consiguiente mejorar las condiciones de vida de todo los socios y sus familias.

#### Factores que han contribuido al fortalecimiento de su estrategia de vida y porque

- La legalización de la tierra, el sentirse ahora dueño de la tierra, les da más confianza y optimismo para seguir adelante y lograr que a través de la asistencia técnica, capacitación y recursos financieros, pueden mejorar y diversificar la producción.
- La unión entre los socios de la empresa para hacerle no solo frente a todo el proceso de identificación y recuperación de la tierra, sino que organizados podrán tener mejores oportunidades para ser sujetos a proyectos de desarrollo agrícola que contemple capacitación, asistencia técnica y crediticia.
- El contar con mano de obra para hacer producir la tierra, aunque esta urge de un proceso de capacitación y asistencia técnica no solo en temas productivos, sino en aspectos administrativos, contable, liderazgo, gestión, etc.
- Tener un objetivo común, como socios de la empresa su objetivo va mas allá de simplemente producir, vender y tener dinero, el fin último es mejorar sus condiciones de vida de su familia, involucrar a la familia en las actividades productivas y de esta manera hacer sostenible la actividad productiva.
- Contar con tierra apta para sembrar una variedad de cultivos tradicionales y no tradicionales de exportación, lo que les permitirá tener mayor ingreso y mejorar su alimentación.

#### Factores que han dificultado el fortalecimiento de sus estrategias de vida y porque

- El hecho de ser pobre, les limita grandemente para poder obtener los insumos y tecnología necesaria para poder llevar a cabo eficientemente las actividades productivas.
- Perdida de la producción por el clima, por las características y topografía del terreno donde cultivan, están propenso a que cuando llueve fuertemente los cultivos se pierden por que se anegan o se inundan.
- El carecer de asistencia técnica y capacitación apegada a las condiciones en que producen los productores, ya que normalmente esta no es coherente con lo que realmente necesita el productor
- El no contar con un mecanismo de capitalización de recursos, por ejemplo contar con una caja rural, la cual les permitirá recibir un capital semilla y a partir de este poder apoyar las actividades productivas de los socios, pero al mismo tiempo irse capitalizando.
- La poca voluntad política no solo de quienes rectoran el sector agrícola y pecuario del país, en cuanto en definir políticas, planes, programas y proyecto que realmente contribuyan a potenciar no solo la capacidad productiva, sino mejorar los canales de comercialización, acceso a mercado, transformación de valor agregado a la producción y el fortalecimiento empresarial entre otros aspectos.
- El no poder comercializar directamente con el consumidor, debido en parte a que tienen la capacidad de poder definir estrategias de comercialización y mercado de la producción por lo que terminan vendiéndole al intermediario.
- El no contar con una infraestructura productiva adecuada, que les permita ser más competitivo no solo en los procesos productivos, sino de postcosecha, transformación y comercialización.

- El poco seguimiento a los procesos de capacitación y asistencia técnica por parte de los técnicos de las instituciones que ofrecen dicho servicios.

#### La participación de las mujeres

- Siendo una empresa afiliada a l UMCAH, la EACP Nueve de Noviembre, el 62% de sus socios son mujeres (100), mientras que un 38% son varones (62). La participación, deberes y derecho son equitativos tanto para las mujeres como para los hombres. Cada socio de la empresa sea mujer o hombre tiene derecho a un cuarto de manzana el cual está ubicado en el solar de su casa, tiene una parcela de una manzana donde cada quien decide que sembrar, y participan tanto el varón como la mujer en la parcela colectiva donde se agrupan para sembrar un determinado cultivo.
- Cada socio es libre de vender la producción ya sea individualmente o colectivamente al que mejor les pague. En los procesos de capacitación que han sido sujeto los socios de la empresa, se procura que tanto hombres como mujeres participen. Todos los socios de la empresa sin importar el género tienen derecho a participar en las asambleas que se realizan durante el año en la que se tratan diversos temas relacionados a los procesos productivos o de índole social (gestión de la luz, agua potable, centro de salud, educación, etc.)

#### **Recomendaciones de apoyos del sector público para ampliar la experiencia**

- **Participación y acceso efectivo de las mujeres a los beneficios del bono tecnológico u otros bonos orientados a las actividades productivas**, así como a las capacitaciones, asistencia técnica y seguimiento de las labores de conservación y protección de los recursos.
- **Ampliar el bono tecnológico productivo**, es necesario incluir otro tipo de insumos. La agricultura familiar necesita de paquetes tecnológicos que les permita contar con la mayoría de los insumos que se necesitan para por lo menos producir bien una manzana de tierra, ya basta de seguir dándole semilla que la mayoría de las veces no utiliza para la siembra, porque no es la que viene utilizando, por lo que termina vendiéndola o comiéndosela, por otro lado un quintal de fertilizante que se le da no es suficiente para atender una manzana de maíz.
- **Reforzar la investigación y el desarrollo tecnológico en granos básicos**, con base a la reorganización eficiente del Sistema Nacional de Transferencia de Tecnología Agropecuaria, SNITTA, en el cual participan DICTA, los centros de investigación y de enseñanza superior públicos y privados y las organizaciones de productores.

- **Generación y transferencia de tecnología** acorde a las necesidades de los productores. La agricultura familiar necesita recibir una tecnología que se adapta a las condiciones y potenciales con que cuenta su terreno. Las instituciones tanto del sector público como privado deben de trabajar en conjunto con los pequeños productores para que los diferentes ensayos o investigaciones que las instituciones realizan generen diversas tecnologías que le permitan al pequeño productor incrementar su producción, productividad y ser más competitivo al menor costo y amigable con el ambiente.
- **Capacitación y asistencia técnica** (productiva, comercialización, y valor agregado y gestión empresarial). Hay que romper los viejos modelos de capacitación y asistencia técnica que se han venido realizando. Es necesario que el pequeño productor en conjunto con los técnicos definan cuales son los temas de capacitación y el tipo de asistencia técnica que requieren para seguir mejorando sus conocimientos y habilidades y de esta manera no solo concentrarse en mejorar la producción y la productividad, sino también ser, buenos administradores, empresarios, comerciantes y transformadores de la materia prima dándole un valor agregado.
- **Obtener precios más justos al momento de comprar los insumos y de vender la producción.** La agricultura familiar por ser en la mayoría de los casos una agricultura de subsistencia, no cuenta con los recursos económicos suficiente para adquirir los insumos necesarios para la producción, por lo que debería de existir un mecanismo de compensación que le permita comprar a precio de mercado pero justo lo que necesita. Por otro lado aunque es sumamente difícil poder controlar los precios de los productos en el mercado internacional, sin embargo, las instituciones del estado que manejan la estrategia de mercadeo, deben definir un dispositivo a manera de que a pesar de que las fluctuaciones de los precios de los productos a nivel internacional sean muy variables, el pequeño productor reciba una precio justo que le permita obtener ciertos márgenes de ganancia y así poder agenciarse algo de ingreso para satisfacer sus necesidades básicas o contar con algo de fondo para el siguiente ciclo de producción.
- **Fomentar el acceso a seguros agrícolas**, para reducir el riesgo de producción de los pequeños productores agropecuarios de granos básicos y de otros cultivos. Debido a los cambios drásticos que en los últimos años ha venido sufriendo el clima, debido a los efectos del calentamiento global, los fenómenos naturales como la niña, el niño, las tormentas tropicales y huracanes, la agricultura familiar permanentemente ha estado expuesta a dichos fenómenos, causándoles grandes pérdidas en primer lugar a ellos y en segundo lugar a la económica del país, por lo tanto urge que al igual que el mediano y grande productor tiene acceso a seguros agrícolas, también deberían de tener acceso los pequeños productores. La banca pública o privada, las cooperativas y en menor escala las cajas rurales deberían de ofrecer un seguro agrícola.

- **Facilitar acceso a recursos financiero**, El acceso al crédito rural, de tipo fiduciario y prendario, oportuno y flexible dirigido a facilitar la participación de productores en la cadena alimentaria es el nudo central para reactivar la inversión productiva en el sector. Se procurará una mayor participación de las mujeres rurales en la economía local mediante programas de crédito. Se requiere de nuevos esquemas por parte de la Banca de Desarrollo, acordes a la situación de los pequeños productores. Fortalecer estructuras financieras rurales y hacerlas sostenibles con el repago de diversos tipos de bonos del Estado.
- **Orientar la extensión agropecuaria hacia el mejoramiento de la gestión gerencial, la adaptación y transferencia de tecnología.** Esta debe proporcionar conocimientos y estimular el desarrollo de actitudes para fortalecer las capacidades de los pequeños productores de granos básicos para aumentar la rentabilidad y sostenibilidad de sus fincas y empresas. Potenciar el aprovechamiento de los recursos propios de las fincas y las zonas, diversificación y reconversión, producción orgánica y agroecológica, recuperación de los suelos, manejo del agua, producción y mecanismos para la generación local de valor agregado.
- **Establecer convenio de compra y venta entre productores y agroindustria** (maíz, sorgo, arroz), incorporar el rubro del frijol e incluir a los beneficiarios del BTP. La agricultura familiar debe de contar con cierto acuerdo compra-venta que le permita tener seguro un mercado para su producción y de esta manera evitar tener que vender a los intermediarios.
- **Revisión integral de la calidad**, efectividad y operatividad de los servicios prestados por las instituciones del Sector Público Agropecuario con el objeto de mejorar el servicio de apoyo a los pequeños y medianos productores de granos básicos
- **Fortalecimiento de organizaciones del sector agropecuario y asociaciones de productores**, para lograr su participación en la definición y monitoreo de políticas públicas para el sector. Fortalecimiento de los comités de cadena de granos básicos incluyendo frijol, como mecanismo de diálogo permanente.
- **Fortalecer el papel del Estado en la regulación de precios de los alimentos de la canasta básica, incluidos los granos básicos y algunos insumos agrícolas.** El Estado como ente rector de la política agropecuaria del país debe implementar un dispositivo que le permita regular los precios de la materia prima para la producción, de lo contrario por mucho dinero con que cuente los productores, de nada servirá si los precios de los insumos están por las nubes.
- **Recuperación y desarrollo de infraestructura pública de apoyo a la producción:** caminos de acceso, centros de acopio, centros de procesamiento, cosechadoras, sistemas de riego, etc.

- **Revisar la política comercial externa**, reglamento de desabasto, barreras no arancelarias, control de importaciones y exportaciones, etc. para lograr un equilibrio entre el beneficio a los consumidores y a los pequeños productores.
- **Desarrollo de mercados locales:** Promover la articulación de la oferta de pequeños productores a los mercados dinámicos y su participación en las Ferias del Agricultor. El mercado está ahí esperando a los productores, el asunto es como hacer para que ellos puedan tener acceso a mercados locales.
- **Promover mayores ingresos para los productores con la generación de valor agregado**, por la variabilidad que existe de los precios en el mercado y en algunos casos por la saturación de los mercados por la sobre producción de determinado cultivo, como alternativa a esta situación, mediante apoyo financiero y no financiero (capacitación, asistencia técnica) fomentar en los pequeños productores procesos de agregación de valor a nivel local mediante la creación de empresas agroindustriales y comerciales.
- **Creación y fortalecimiento de cadenas de comercialización alternativas** de granos básicos, para evitar los graves perjuicios que provoca la especulación y acaparamiento.

## II. Contexto institucional

Este apartado presenta los aspectos más relevantes de la Unión de Mujeres Campesina de Honduras, (UMCAH), como organización promotora de la empresa campesina, con el propósito de valorar qué aspectos de su naturaleza y funcionamiento institucional hace posible que su accionar tenga éxito a nivel de las empresas y organizaciones que se encuentran afiliadas a esta institución.

La Unión de Mujeres Campesinas Hondureñas (UMCAH), promotora de la Empresa Campesina Nueve de Noviembre, es una organización gremial campesina integrada solamente por mujeres rurales (campesinas), afiliada al Consejo Coordinador de Organizaciones Campesinas de Honduras (COCOCH) y a la Confederación de Mujeres Campesinas de Honduras (CHMC); su área de intervención abarca los departamentos de Santa Bárbara, Cortés, Copan, Comayagua, Atlántida y La Paz.

La UMCAH se fundó en el año de 1996, a través de un proceso de formación con la Fundación Eber, el propósito de la UMCAH era formar un nuevo liderazgo para las mujeres en coordinación con el COCOCH, por lo cual participaron 20 mujeres campesinas de las diferentes organizaciones aglutinadas en el COCOCH, el resultado de este proceso de formación el cual duro dos 2 años fue: la constitución de una organización de mujeres que a pesar de estar afiliada a la Asociación Nacional de Campesinos de Honduras (ANACH) no tenían ningún espacio, se sentían marginadas y no participaban en la toma de decisiones, por lo que decidieron hacer una organización para mujeres, es así que 10 mujeres, cada quien con su grupo de base en 1996 lograron organizar 15 grupos más para un total de 25 grupos, decidiendo separarse de las organizaciones de hombres, ya que históricamente las mujeres campesinas han estado al frente de las recuperaciones de tierra dentro de las organizaciones de hombres, sin embargo, no han tenido derecho a un pedazo de tierra ni a proyectos de desarrollo, por lo que a partir del proceso de capacitación deciden tener su propia identidad, logrando constituirse como UMCAH en el mes de febrero de 1997 y obtener su personería jurídica en el año de 1998 bajo la resolución No. 003-98, por la Secretaría de Gobernación y Justicia de la República de Honduras.

La **VISION** de la UMCAH es ser una organización de mujeres campesinas consolidada, que satisface las expectativas de superación social, económica y cultural de sus afiliadas, con capacidad de incidencia en el movimiento campesino y en la sociedad hondureña en general.

La **MISION** es, fortalecer sus estructuras organizativas y consolidar la participación equitativa y sostenible de las mujeres campesinas y sus familias a través de procesos educativos y productivos que contribuyan a elevar su capacidad de autogestión, producción y desarrollo empresarial, con equidad de género y en armonía con el ambiente.

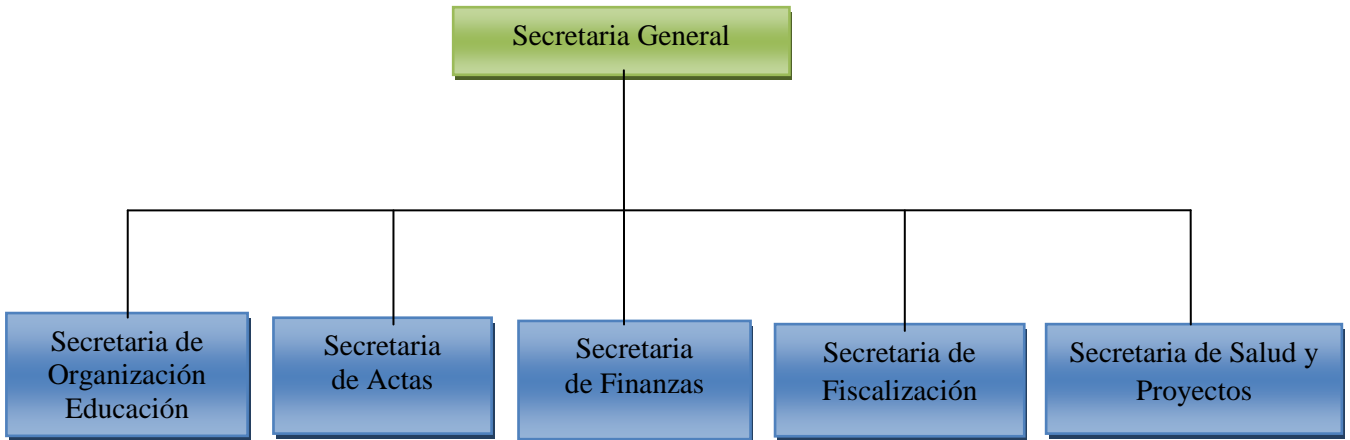
Con la finalidad de mejorar constantemente su accionar en pro de sus afiliadas y contribuir al desarrollo económico del país, la UMCAH ha considerado pertinente definir que va hacer en los próximos tres años venideros. En tal sentido han elaborado el Plan Estratégico de la Organización, el cual les permitirá definir objetivos estratégicos, líneas de acción, metas, indicadores y sus planes operativos anuales.

En la actualidad la organización cuenta con 260 grupos de mujeres campesinas (6,600) organizadas en cajas rurales, cooperativas, grupos productivos, grupos de mujeres asociativas campesinas diseminados en diferentes departamentos del país como ser: Cortés, Santa Bárbara, Comayagua, Copán, La Paz y Atlántida. Sus afiliados se dedican a la producción de granos básicos (maíz, frijol, arroz), hortalizas, yuca, malanga, chile dulce, rábano, cebolla, plátano, caña, guayaba, magaña, a la ganadería procesan la leche (queso, cuajada) y artesanía.

En cuanto a la experiencia en desarrollo y organización, la **UMCAH**, se ha caracterizado desde sus inicios por desarrollar acciones encaminadas al fortalecimiento y empoderamiento de la mujer rural y campesina a nivel nacional, formando cuadros de mujeres formadas como promotoras sociales y desarrollo empresarial. De igual manera ha impulsado y gestionado el acceso equitativo a los recursos productivos para las mujeres como ser: asistencia técnica, capacitación, financiamiento, tierra, agua, bosque y tecnología, lo cual ha generado un cambio de actitud de sus afiliadas, especialmente las compañeras que son jefas de hogar, fomentando actividades generadoras de ingresos, que representan un factor clave para el mejoramiento de las condiciones de sus afiliadas. Adicionalmente se dedica a organizar y capacitar a las mujeres concientizarlas sobre los derechos de la mujer, autoestima/ Área Rural Urbana, tenencia de tierra, cajas rurales, medicina natural y artesanías.

La UMCAH no cuenta con un organigrama como tal, sin embargo, podríamos decir que su estructura orgánica está constituida por seis secretarías: una secretaria general, quien es la cabeza de la organización y se encarga de dar las directrices generales a seguir, luego está la secretaria de organización y educación quien se encarga del fortalecimiento organizacional, administrativo, financiero y técnico de los miembros de las diferentes organizaciones afiliadas a la UMCAH, secretaria de actas quien levanta las actas en cada una de las sesiones que realiza la organización, la secretaría de finanzas quien lleva un control de las aportaciones que por obligación tienen que realizar las organizaciones afiliadas a la UMCAH y algunos proyectos que se ejecuten, la secretaria de salud y proyectos quien gestiona antes autoridades locales y organizaciones privadas proyectos encaminados a mejorar las condiciones de vida de los agremiados, y la secretaria de fiscalización, quien vela para que todo procedimiento realizado al interior de la organización y de sus agremiados se realicen acorde a las normas y reglamentos establecidos.

## Organigrama de Unión de Mujeres Campesina de Honduras (UMCAH)



Con respecto a la unidad ejecutora de la UMCAH, las actividades las realiza por medio del comité ejecutivo, este comité ejecutivo está formado por la secretaria general y un representante de cada una de las regionales, la organización cuenta con seis regionales distribuida en los departamento en donde tiene acción la UMCAH, cada regional está conformada por seis representantes de organizaciones de base. El comité ejecutivo se reúne 3 veces al año con el propósito de conocer las diferentes actividades, proyectos, necesidades que tiene cada una de las regionales, las regionales se reúnen una vez al mes durante todo el año para conocer cuáles son las necesidades, las actividades y proyectos que realizan las organizaciones de base.

### III. Descripción detallada de la iniciativa sistematizada

En esta sección se explica en detalle los aspectos más importantes de la Empresa Asociativa Campesina Productiva (EACP) Nueve de Noviembre, con el propósito de entender como selecciona a los grupos metas, en qué consiste, la estrategia de implementación, los requisitos para participar y mantenerse en la empresa sus miembros, la finalidad y que persigue la iniciativa y conocer el grado de influencia e impacto que ha tenido la empres a nivel de la familia y de la zona geográfica.

Siendo la Nueve de Noviembre una EACP, su grupo meta son pequeños productores (hombres y mujeres) pobres con gran potencial, que no tienen tierra para cultivar y no están organizados, por lo que se decidieron organizar para tener acceso a la tierra y poder cultivarla. La Nueve de Noviembre es una EACP que se encuentra ubicada en el Departamento de Comayagua, municipio del mismo nombre, el municipio tiene una población del municipio de 352,881 habitantes, tiene una superficie territorial de 5,196

km<sup>2</sup>, se encuentra a 90 km de Tegucigalpa, mientras que la comunidad en donde se encuentra la EACP está a 2 km del casco urbano. El tipo de suelo es arcillo; el uso que le dan al suelo es para cultivar granos básicos, hortalizas, frutales, pasto, caña, etc. El Índice de Desarrollo Humano del municipio entre el 2001 y 2007 en promedio fue de 67.2%. Mientras que el índice de Pobreza entre el 2001 y el 2006 en promedio fue 16.4%

La Nueve de Noviembre fue creada en el 2005, cuenta con 246 manzanas, sus socios se dedican a la producción de granos básicos (maíz, frijol, arroz), yuca, malanga, hortalizas (rábano, cebolla, chile dulce, repollo, lechuga), plátano, caña, frutales, guayaba, magaña y a la ganadería procesan la leche (queso, cuajada la que venden a nivel de comunidad). Cada socio de la empresa tiene asignado un cuarto de terreno que se encuentra alrededor de sus hogares (siembra de frutales, huertos familiares), además cada quien tiene una manzana individual en la que siembran granos básicos y siembran colectivamente 10 manzanas de granos básicos. Los activos con que cuenta la empresa son: bomba de riego y herramientas básicas para la producción. Lo que producen lo venden en el mercado de Comayagua a los intermediarios.

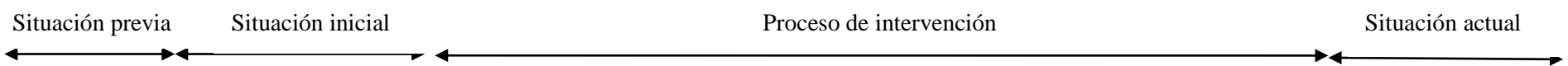
La EACP cuenta con una junta directiva, conformada, por el presidente, vicepresidente, tesorero, fiscal. La junta directiva se reúne por lo menos una vez al mes, para tratar asuntos relacionados al plan de trabajo de siembre, producción y comercialización y otros aspectos relacionados al funcionamiento de la empresa. A continuación le presento los nombres de las personas que conforman la junta directiva.

<b>Nombre</b>	<b>Cargo</b>
Jose Bonilla	Presidente
Yolanda Suazo	Vice presidente
Gerardina Bautista Calles	Secretaria
Francisco Cáceres	Tesorero
Jose Moncada Mejía	Fiscal

Con respecto a la estrategia de implementación utilizada por la empresa en los últimos años, vale la pena visualizar en el tiempo cual era la situación de sus asociados antes de organizarse, ya una vez organizados, el proceso de intervención y la situación actual en que se encuentra hoy la empresa a través del tiempo, la cual nos permitirá identificar en que ha consistido la estrategia de implementación de la empresa. A continuación se presenta la línea de tiempo de la EACP Nueve de Noviembre.

## Línea de tiempo de EACP Nueve de Noviembre

<p>Productores preparándonos para concientizar a la gente para recuperar la tierra</p> <p>Buscando el lugar donde recuperar la tierra</p> <p>Alianza con el coordinador de la vía campesina</p> <p>Unión entre UMCAH y UCDAH</p> <p>Cultivaban la tierra en otro lugar (alquilada) maíz, frijol.</p>	<p>Se entra a la tierra que se va a recuperar</p> <p>Inicia persecución de dirigentes campesinos</p> <p>Desalojos de la tierra</p> <p>Fallecen socios de la UMCAH</p> <p>Se cultivan las tierras para mantenerse dentro de ellas</p> <p>Autoridades locales (alcalde y diputado) mandan a destruir la cosecha y viviendas</p> <p>Los desalojos siguen pero volvimos a la tierra</p> <p>Algunos compañeros desertaron por la persecución que hicieron las autoridades locales</p> <p>Los opositores tiran el ganado para que se coman la milpa</p> <p>Se vuelve a preparar la tierra, se siembra y nuevamente vuelven las autoridades a destruir las cosechas</p>	<p>Se inicia proceso judicial a 18 compañeros</p> <p>Se continua con los desalojos y persecución</p> <p>Se continua cultivando la tierra y se sigue destruyendo la producción por parte de los militares</p> <p>Durante tres meses los militares toman la tierra y no nos dejan entrar</p> <p>Revuelta entre militares y campesino porque se arrestan a compañeros</p> <p>Los opositores al grupo montan una paralela para debilitar al grupo</p>	<p>Continúan desalojos</p> <p>Se establece alianza con las federaciones campesinas</p> <p>La empresa busca abogados para detener desalojos</p> <p>Audiencia con el presidente Zelaya</p> <p>Se continua cultivando la tierra</p> <p>Se volvió a construir las viviendas</p> <p>Empleado de la SAG quieren hacerle daño a la empresa</p> <p>El diputado liberal y el alcalde personalizan conflicto</p>	<p>Se tuvo audiencia con el presidente, ministro de la SAG, INA para lograr titulación de la tierra</p> <p>Se detuvieron los desalojos</p> <p>Se continua cultivando la tierra</p> <p>Hay perdida por efectos del clima</p> <p>Algunas confederaciones campesinas apoyan la lucha de la UMCAH (COCOCH, CNC, CHMC)</p>	<p>Presidente Zelaya promete la titulación de la tierra</p> <p>Dirigencia apoya grupo para resguardar al INA y evitar se pierdan titulo de la tierra</p> <p>Se termina el desalojo</p> <p>Se inicia con el ministro de la SAG conversaciones para que entregue personería jurídica de la empresa</p> <p>Procuraduría general de la republica se opone a que se no entregue la personería jurídica</p> <p>Se sigue cultivando la tierra colectiva e individualmente en huertos familiares</p> <p>Se resguardo el INA por cuatro meses para evitar que se pierdan expedientes</p> <p>Venta de granos a los coyotes</p>	<p>Se inicia proceso de legalización de la tierra con el nuevo ministro del INA</p> <p>Ministro del INA se compromete a cumplir el decreto 18-2008</p> <p>SAG no quiere otorgar personería jurídica a la empresa, para que el INA otorgue el titulo de la tierra</p> <p>Ministro del INA decide otorgar titulo a empresa con o sin personería jurídica</p> <p>Pese a todo el proceso de legalización de la tierra, los socios de la empresa continuaron cultivando la tierra individual y colectivamente con granos básicos</p> <p>Se obtuvo personería jurídica y el titulo de las tierras</p> <p>Visita del Ministro del INA a los predios de la empresa con motivo de la entrega de los títulos de la tierra.</p>
--	--	---	--	---	--	--



Toma posesión Zelaya como presidente de Honduras

Fenómenos naturales afectan la producción

Incertidumbre por golpe de estado  
 La situación social y política del país es difícil  
 Se realizan elecciones  
 Se retira ayuda internacional

Se estable Gobierno de Unidad Nacional  
 Gobierno define estrategia para ser reconocido por otros países  
 Comienza a llegar la cooperación internacional

De acuerdo a la evolución que ha tenido la empresa desde su pre inicio, inicio, desarrollo y situación actual, la estrategia de implementación utilizada por la empresa ha estado enfocada en la recuperación y legalización de la tierra ya que en su totalidad sus socios no tenían tierra donde cultivar; en la gestión de algunos servicios básicos para sus afiliados; en la gestión del Bono Tecnológico Productivo (BTP) el cual consiste en semilla, fertilizante y algunos insumos antes el Instituto Nacional Agrario (INA), Dirección de Ciencia y Tecnología Agrícola (DICTA); y la contratación de maquinaria para la preparación de la tierra. Pese a que han estado produciendo sin capacitación, asistencia técnica y sin recursos financiero, para que la empresa sea aun más exitosa necesita urgentemente un proceso de capacitación y asistencia dirigida al fortalecimiento organizacional, administrativo, financiero, control de plagas, manejo postcosecha, acceso a crédito.

En cuanto a la política que maneja la empresa con respecto a los requisitos para participar y mantenerse como socio de la empresa, entre los que podemos mencionar están: ser pequeño productor, estar dispuesto a afiliarse y cumplir con el reglamento y normas de la empresa como por ejemplo, pagar la afiliación al ingresar, cotizar mensualmente, asistir a reuniones convocadas por la junta directiva de la empresa, trabajar colectivamente, vivir dentro de la empresa y no vender la tierra que tiene asignada.

Con relación a la finalidad de la empresa; considerando que está conformada por pequeños productores (ras), su objetivo es el de que cada uno de sus socios (as) tengan un mejor desarrollo social y económico a través del cultivo de la tierra, produciendo en primera instancia para consumo familiar y el excedente de la producción para la comercialización en el mercado local.

Es una empresa constituida por 162 socios, beneficiándose directamente 162 familias e indirectamente 900, su radio de acción se concentra en las tierras que se encuentran aledañas a las instalaciones de la Oficina Regional de la Secretaria de Agricultura y Ganadería (SAG) y al centro de capacitación del Proyecto Fundación Bayan, quien se encarga de capacitar a grupos indígenas de los diferentes departamento del país. La empresa tiene una muy buena ubicación estratégica ya que por decirlo así se encuentra ubicada entre la carretera del canal seco y la carretera panamericana que conduce hacia el norte del país.

#### **IV. Principales resultados en fortalecimiento de estrategias de vida de grupos metas.**

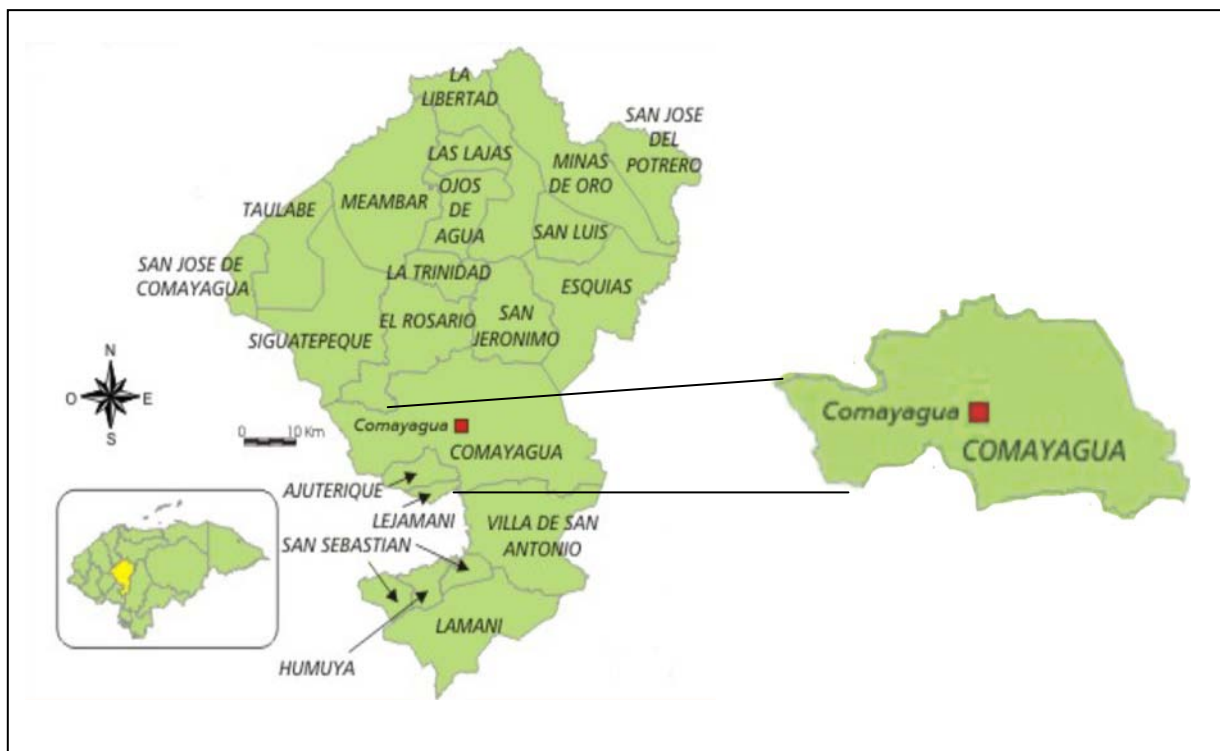
En esta sección se analizará con más detalle cómo la iniciativa ha tenido éxito en fortalecer las estrategias de vida familias. Para ello se presentan los principales aspectos del contexto del territorio en que se desarrolla la empresa, las característica de la población del territorio, las razones por las cuales los productores de la empresa han decidido adoptar las actividades que realiza la empresa, los principales resultados de la acción en cuanto a la

consolidación de la estrategia de vida, los aspectos o factores que mayor impacto tienen en el fortalecimiento de su estrategia de vida y porque, los aspectos o factores que son los menos favorables para el fortalecimiento de la estrategia y la participación de mujeres en la empresa.

#### a. Ubicación geográfica

La EACP Nueve de Noviembre, se encuentra ubicada en el Departamento de Comayagua, Municipio del mismo nombre, específicamente en la comunidad de San Juan de Jesús que se encuentra a 2 km del casco urbano del municipio.

El Municipio de Comayagua está ubicado geográficamente en el centro del territorio hondureño entre los paralelos 14 y 16 latitud norte y meridianos 87 y 89 grados de latitud oeste del meridiano de Greenwich. Es la cabecera del departamento del mismo nombre y está localizada a unos 1,650 pies sobre el nivel del mar. Al sur de Comayagua se encuentra Tegucigalpa (88 Km.) y al norte la ciudad de San Pedro Sula (158 Km.). Comayagua es nombre indígena, se compone de: Coma que significa en dialecto lenca, páramo, yagua significa agua. Por tanto su verdadero significado es Páramo Abundante de Agua.



El municipio posee una extensión territorial de 831.9 kilómetros cuadrados, teniendo su casco urbano 20.49 kilómetros cuadrados con una población estimada, según proyecciones al 2008, de 112,719 personas. Conforme a datos contenidos en el Censo de Población y Vivienda 2001, el municipio de Comayagua cuenta con 40 aldeas y 302 caseríos.

Los límites geográficos del municipio, son los siguientes:

Norte: Los municipios de San Jerónimo y El Rosario

Sur: los municipios de La Villa de San Antonio, Ajuterique y Lejamaní,

Este: el municipio de Esquías, Cedros y Vallecillo en el Departamento de Francisco Morazán.

Oeste: los municipios de Masaguara en el Departamento de Intibucá y Santiago de Puringla en el Departamento de La Paz.

## **b. Recursos Físicos**

### **Topografía**

La topografía del casco urbano es plana, pero la mayor parte del área rural está ubicada en zona montañosa; esta incluye los cerros (menores a los 600 mts.) y las montañas (mayores a los 600 mts.) constituyendo el 79.14% con un área de 66,018.60 Ha. El valle oscila entre los 550 y los 700 msnm. Con una elevación media de 625 msnm. y las laderas alcanzan su cota mayor en la montaña El Portillo con 2,407 msnm.

La pendiente promedio registrada en el recorrido terrestre fue de 48%, estas se dividen en las tres regiones siguientes:

- Las Planicies de valle: con 2% en promedio.
- Las Planicies onduladas: de 10% a 15%
- Laderas y Montañas: Llegan hasta 100%

### **Tenencia de la tierra**

Con respecto a la tenencia de la tierra, en la época colonial El Rey nombraba un agrimero para que midiera la tierra que se le otorgaba a cada comunidad o asentamiento, información que posteriormente llegaba al Rey para que fuera aprobada, de lo cual surgió lo que hoy conocemos como ejidos. De este modo, la tenencia de la tierra es asentada en tierras ejidales amparadas en los documentos conocidos como títulos de ejidos de Comayagua.

Posteriormente fueron conocidos como títulos privados, tales como Paraguay, Isleta o Mata de Caña, La Bulula, San Isidro Labrador o El Trapiche, El Volcán, Carrizalito y La Guadalupe. Todas estas comunidades son los títulos que circundan las tierras ejidales, y el documento que avala lo antes dicho está inscrito con el No. 5927 del Tomo 35 del Registro de la Propiedad de Comayagua. Por lo tanto, se puede confirmar que las tierras donde está asentada Comayagua se encuentran en manos privadas y que la municipalidad casi no cuenta con tierras ejidales, pues las mismas fueron entregadas a los asentamientos humanos que sirven para el crecimiento de la ciudad.

## Condiciones del aire

En relación al recurso aire, Comayagua, como todas las ciudades de Honduras, pasa por un proceso de industrialización, de lo cual percibe mayores efectos de contaminación ambiental por los gases, humo, incendios forestales, deforestación y desechos industriales, debido a la sobre población humana y vehicular que en los últimos años se ha incrementado. A pesar de tales problemas ambientales, el casco urbano de Comayagua respira un aire tropical seco que proviene de sus montañas, de la cordillera de Montecillos, montaña de Comayagua y de otras montañas que sirven como asentamientos de sus aldeas y caseríos.

## Relieve

Existen siete zonas de vida, en la reserva de Montecillos, la Montaña de Comayagua y el valle de Comayagua.

**Cuadro 1. Estratos Predominantes en el municipio de Comayagua**

<b>Estrato</b>	<b>% del área</b>	
Bosque tropical siempre verde estacional aciculifolio sub montano.	5,407	7%
Bosque tropical siempre verde latifoliado montano superior.	5,706	7%
Bosque tropical siempre verde estacional latifoliado montano superior.	61	0%
Bosque tropical siempre verde estacional mixto montano superior	713	1%
Bosque tropical siempre verde estacional aciculifolio montano inferior	10,455	13%
Bosque tropical siempre verde mixto sub montano	201	0%
Bosque tropical siempre verde mixto altimontano	3,050	4%
Sistema Agrícola	57,125	63%
<b>Total</b>	<b>82,718 Ha</b>	<b>100%</b>

Fuente: Diagnostico en Desarrollo Económico Local. 2008

## Sistema Agrícola

Con un área de 57,125 Ha, en el municipio de Comayagua con características siguientes: Por sus características geográficas de poseer un valle importante para la agricultura representa el mayor cantidad de área total del municipio como se describe en la parte de la economía en el sector agrícola los cultivos más representativos del municipio son mango, aguacate, piña, tomate, café, hortalizas y los tradicionales de maíz, frijoles arroz, cabe destacar que el cultivo del café es de los procesos agrícolas que actualmente está generando un mayor conflicto en el manejo ambiental del territorio

## **Agua**

La cuenca principal del municipio de Comayagua es la del río Humuya la cual constituye uno de los principales afluentes del río Ulúa, posee 45 kms de cauce principal dentro del municipio; su recorrido de sur a norte atravesando el departamento en su parte media y sus afluentes más importantes son los Ríos Churune, Quirima, El Maragua y Colorado, que se encuentran desde la parte media hasta el norte.

El Río Humuya inicia su recorrido en la montaña El Pacayal, teniendo como afluentes importantes a los Ríos Laman, Grande, Chinchiguara, Moloa, San Miguel y Guangololo, los cuales nacen en las montañas de El Pacayal y Yerba Buena. Se extiende.

El municipio de Comayagua fue subdividido en 53 microcuencas (sin contar las áreas de drenaje indeterminadas del río Humuya y el río Selguapa (55 en total)). Del total de estas fuentes el 75.93 % lo constituyen cursos de agua permanentes (agua todo el año) y el 24.07 % lo forman fuentes temporales o de invierno.

## **Clima**

En el municipio se dan principalmente los siguientes tipos de climas tropicales: de sabana (franja central del norte y sur) y templado, húmedo y seco (sector este y oeste).

En la caracterización climática se incluyen las cuatro variables más relevantes, a saber: precipitación, temperatura, humedad relativa y la evaporación potencial. La información se deriva de dos estaciones climáticas: Flores y Playitas, exceptuando la evaporación potencial que obedece a datos de la estación climatológica de Playitas.

La precipitación total anual promedio en ambas estaciones en los últimos diez años es de 714.3 mm, con variaciones entre los 613.7 mm y los 1184. 2 mm. En el año de 1998 el total de lluvia fue de 1106.4 mm, que dada su alta concentración en cinco días del mes de octubre provocó grandes desastres en la zona. La estación lluviosa es de seis meses, de mayo a octubre, recibándose en ese período el 92% del total anual de lluvia. Además, muestra dos períodos de precipitación alta que definen las principales actividades agrícolas, en junio y en septiembre, con una disminución desde julio hasta agosto conocido como “la canícula interestival”, que dependiendo de su duración y onda constituye un riesgo para el desarrollo de los cultivos de la postrema. Los meses críticos son julio y septiembre ya que ambos reciben normalmente el 20% del total anual de precipitación. Durante el período seco, que va de noviembre a abril, sin un suplemento de agua el desarrollo de cultivos no es posible.

Las temperaturas máximas se experimentan en los meses de marzo, abril y mayo, con un promedio en los últimos diez años de 32.3, 33.2, y 32.8 grados centígrados respectivamente. La temperaturas mínimas se presentan en los meses de diciembre, enero y febrero con valores promedio de 16.8, 16.3 y 16.6 grados centígrados respectivamente.

La humedad relativa promedio anual es de 69%, siendo el período enero a mayo los de humedad relativa más baja, mientras los meses de junio-diciembre corresponden a los de mayor humedad relativa.

La evaporación (EVP) está en relación directa a la temperatura del aire e inversa a la humedad relativa y precipitación: los valores más altos ocurren en los meses más secos, febrero, marzo, abril y mayo, con valores promedio para estos meses de 165.7, 219.6, 219.8 y 200.4 mm, para una precipitación anual de 1,106.4 mm y una evaporación potencial de 1,724.4 mm, lo cual motiva un déficit de agua considerable anual. Sin embargo, normalmente en el período de mayo a octubre la precipitación es suficiente para realizar los cultivos estacionales

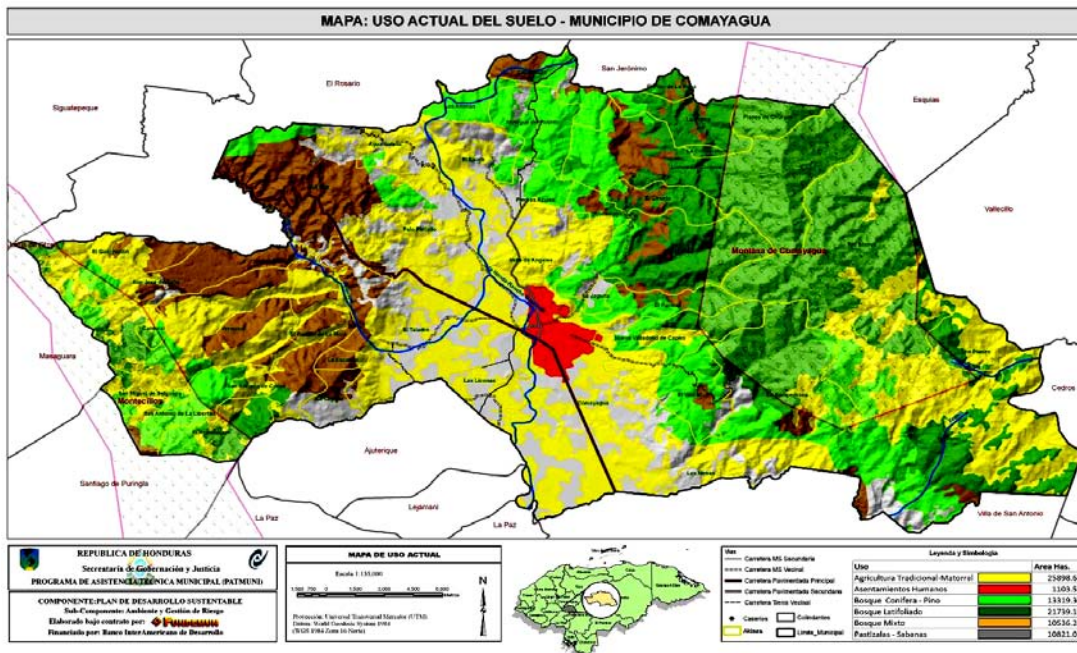
## Suelo

La valoración de los conflictos de usos del suelo se hace sobre la base de comprobar las categorías existentes de uso actual de la tierra, dándoles clasificación apreciativa en función de cada tipo de tierra clasificadas como laderas y como planas. De acuerdo a información de La Dirección Ejecutiva de Catastro, se detallan cuatro clases de tierras que son:

- Planas (p) con pendientes promedio de 15%
- Tierras (L) con pendientes promedio mayores a 15%
- Suelos superficiales (SO) y
- Suelos profundos (S1).

## Cobertura vegetal

En Comayagua, se producen hortalizas tradicionales y orientales de exportación, Mango, Chile Jalapeño, café y granos básicos; ganadería y aprovechamiento forestal.



### c. Recursos Medioambientales

#### Áreas protegidas

Comayagua posee parcialmente dos áreas protegidas:

##### a) Reserva Biológica de Montecillos

Declarada por el decreto 87-87. Es una cordillera que abastece de agua a más de 100 comunidades (24 de ellas del municipio de Comayagua) se considera intocable arriba de los 2,000 msnm. Posee un área total de 131.2 km<sup>2</sup> de los cuales 40.4 km<sup>2</sup> pertenecen al municipio o sea un 30.8% de la reserva, su núcleo mide 54.55 km<sup>2</sup> y su área de amortiguamiento 76.7 km<sup>2</sup>. Está formada en su mayoría por bosques mixtos de Pinus spp, Liquidámbar styraciflua, Quercus spp, y otras.



##### b) Parque Nacional Montaña de Comayagua (PANACOMA)

El Parque Nacional Montaña de Comayagua fue decretado como tal, mediante el Decreto de Ley 87-87, que establece como Áreas Protegidas 37 bosques nublados del país. Se encuentra ubicado en la zona central del país, dentro del área de influencia de la Represa El Cajón a 13 km de la ciudad de Comayagua entre los municipios de Esquíás, San Jerónimo y Comayagua, Departamento de Comayagua y Vallecillo en el Departamento de Francisco Morazán. Cuenta con una extensión de 30,094 has en las cuales se destacan los picos de La Choca, Ríos Oscuro, y El Portillo, este último es de mayor elevación con 2,407 metros sobre el nivel del mar.

#### Vulnerabilidad ambiental

La existencia de una diversidad de actividades socio económicas desarrolladas en el municipio de Comayagua, hacen que existan más de una razón para la vulnerabilidad existente; para el caso la deforestación y los incendios forestales constituyen las principales causas de la erosión y degradación del suelo, agua y el bosque.

### Cuadro 2. Principales causas de Erosión y Degradación del Suelo

<b>Causas</b>	<b>% de comunidades afectadas</b>
Deforestación	<b>80.5</b>
Incendios	<b>70.5</b>
Prácticas inadecuadas	<b>16.0</b>
Sobre-pastoreo	<b>2.7</b>

Fuente: Diagnóstico General de las Cuencas Hidrográficas del Municipio de Comayagua 2001

#### **d. Recursos Económicos, Financieros y Productivos**

##### **i. Recursos Económicos**

#### **Ingreso Per cápita**

El Informe sobre Desarrollo Humano Honduras 2006, señala que el ingreso per cápita anual en el Municipio de Comayagua es de Lps. 48,412.00 (US\$ 2,548.00), este dato se obtiene de dividir los ingresos del municipio de Comayagua entre la población del mismo; y hace referencia a todas las entradas económicas que recibe una persona.

##### **ii. Recursos Financieros.**

El municipio de Comayagua cuenta con la presencia de 14 de las 19 instituciones bancarias que operan legalmente en el país, lo que permite que los diferentes sectores productivos tengan facilidades para realizar transacciones monetarias ya sea en moneda local o extranjera; además existe presencia de otros tipos de instituciones como: cooperativas de ahorro y crédito, sociedades financieras, micro financieras, organizaciones privadas de desarrollo financiero.

**Cuadro 3. Instituciones Financieras**

BAC Honduras	Banco FICOHSA
Banco Atlántida	Banco HSBC
Banco Continental	Bancovelo (Banco Popular Covelo)
Banco de los Trabajadores	Banco Procredit
Banco de Occidente	Banco Azteca
Banco del País	Banco Uno
Banco Ficensa	BANHCAFE

Fuente: Alcaldía Municipal, 2008.

Cada uno de los bancos, financieras, cooperativas, etc. cuentan con diferentes productos financieros adecuados a las necesidades de los distintos sectores productivos y de la población en general.

### **iii. Recursos Productivos**

#### **Sectores productivos**

La estructura sectorial de la producción presenta las características siguientes:

##### **a) Sector Primario.**

- Agricultura de subsistencia: frijoles, arroz y maíz
- Agricultura comercial: mango, aguacate, piña, tomate, café, hortalizas y vegetales orientales para el mercado interno y externo.
- Ganadería: crianza de ganado vacuno y principalmente el porcino (centro de investigación para su mejoramiento genético), así como aves

##### **b) Sector Secundario**

Actividad artesanal: a la artesanía se le ha dado un fuerte impulso, en especial a la alfarería, forja de metal y transformación de la madera y cuero, entre otros.

##### **c) Sector Terciario.**

Servicios bancarios y financieros: Varias agencias bancarias y cooperativas de ahorro y crédito, financieras, etc.

Comercio y servicios: Tiendas, pulperías, ferreterías, farmacias, comedores, bufetes profesionales, gasolineras, bodegas, salas de belleza, entre otros. Este sector es uno de los que presentan mayor crecimiento en el municipio de Comayagua, debido a que está siendo impulsado por su estrecha vinculación con el turismo.

Gobierno: Alcaldía municipal, algunas oficinas ministeriales del Poder Judicial, organismos no gubernamentales, organizaciones sociales, entre otros.

#### **iv. Principales Actividades Productivas del Territorio**

##### **Exportaciones de Productos No Tradicionales - Vegetales Orientales**

Una de las causas por las que se comenzó a cultivar y exportar vegetales orientales fue por las medidas restrictivas que le impuso Estados Unidos a las exportaciones de vegetales orientales de La República Dominicana, comenzando a cultivarse en Comayagua en 1990 donde se constituyó una empresa para la exportación de estos. Esta primera empresa llevaba el nombre de Exportadora Hondureña (AGRO EXHON).

Hace 20 años no existía el rubro de exportación de vegetales orientales, porque la alternativa que había en el mercado era de traerlo desde Asia, pero es más fácil exportarlos desde Honduras porque es una zona de clima tropical muy fuerte, puede producir frutas tropicales que otros países no las pueden producir, como ser los vegetales orientales, por lo tanto se tiene una cantidad de ventajas para aprovechar la apertura comercial; la cual constituye una ventaja absoluta que según Smith estas pueden ser naturales o adquiridas y será más ventajoso para el país que las posee, en el caso del municipio de Comayagua en la exportación de vegetales orientales esta ventaja es natural (posee una posición estratégica en el centro de América Central).

Se ha analizado la demanda a nivel mundial de productos agrícolas, la cual crece en un 1.8% al año en promedio, por lo tanto siempre habrá un mercado y por ende una demanda de alimentos.

Poco falta para que Honduras logre el primer lugar en las exportaciones de vegetales orientales hacia Estados Unidos; estadísticas oficiales indican que las exportaciones desde el valle de Comayagua, entre los años 2002 y 2003 se elevaron de 4.5 millones a 6.8 millones de dólares y se mantiene la tendencia.

Como consecuencia de eso, estos cultivos han desplazado a los productos tradicionales, ya que muestran mayor rentabilidad de un 35 a un 49% para los pequeños productores.

Alrededor de 760 hectáreas de tierra del departamento de Comayagua han sido cultivadas con la participación de 932 productores, generando empleo directo para seis mil seiscientas personas del departamento.

Como consecuencia de la producción y exportación de vegetales orientales se ha incrementado de manera significativa su contribución en el crecimiento del municipio de Comayagua por tal razón se ha elevado su competitividad de manera exitosa en la economía nacional.

La producción de vegetales orientales constituye el principal rubro de exportación agrícola de la zona de Comayagua generando 18 millones de dólares en divisas en el año 2004. La berenjena es el vegetal que más se exporta representando un 43% de las exportaciones de

vegetales orientales seguido del cundeamor, el chive y el pepino peludo, en porcentajes de 12, 10 y 9 por ciento respectivamente.

### **Impacto de estas Exportaciones**

El crecimiento de las exportaciones de vegetales orientales ha generado impactos positivos y negativos en el municipio de Comayagua:

**a) Incremento de la inversión extranjera:** Las exportaciones de vegetales orientales en el municipio de Comayagua han tenido un aumento en los últimos años debido a que extranjeros han invertido su capital en empresas locales, por que han observado la buena calidad de producción de estos vegetales y por lo tanto la rentabilidad de la inversión.

**b) Participación activa del sexo femenino en las labores del campo:** En el cultivo de vegetales orientales se necesita mano de obra del sexo masculino, sin embargo hay labores que son realizadas por el sexo femenino dando participación a la mujer en el proceso producción y preselección de vegetales orientales.

**c) Generación de empleo:** El aumento de las exportaciones de vegetales orientales se ha visto reflejado en el incremento de empleos tanto en el campo como en las empresas exportadoras de estos vegetales.

**d) Alta rentabilidad de las empresas exportadoras:** El cultivo de vegetales orientales en el municipio de Comayagua se ha convertido en una alternativa de exportación que genera a las empresas exportadoras una alta rentabilidad por la demanda de los compradores norteamericanos en los últimos años.

**e) Aumento y diversificación de las exportaciones para satisfacer la demanda del mercado norteamericano:** Es importante destacar que el productor solamente abastece la demanda de los compradores (broker) de vegetales orientales, pero no satisface en su totalidad la demanda de los consumidores asiáticos residentes en Estados Unidos (incluso los nuevos consumidores) debido a que el comprador deja insatisfecha una gran parte de la demanda de estos vegetales y el consumo per cápita está creciendo ya que en el año 2000 fue de 91.68 Kgs. y esta tendencia está en aumento.

**f) Diversificación de nuevos productos agrícolas:** Los productores agrícolas se han decidido por el cultivo de vegetales orientales porque estos tienen mejores precios, mejores nichos de mercado y por un adecuado patrón climatológico, lo que los ha motivado a dejar la siembra de productos tradicionales e incursionar en el cultivo de productos no tradicionales.

**g) Fuente generadora de divisas:** La exportación de vegetales orientales del municipio de Comayagua entre los años 2002 y 2003 generaron de 4.5 a 6.8 millones de dólares y se mantiene la tendencia.

**h) Incremento del ingreso de la población:** El aumento del cultivo y la exportación de vegetales orientales ha incrementado el ingreso de la población debido a la generación de empleo tanto en el campo como en las empresas exportadoras, ya que se necesita más trabajadores para realizar las labores que conllevan a la exportación de estos vegetales, lo que da como consecuencia el mejoramiento de la calidad de vida, mayor ahorro, entre otras.

**i) Altas exigencias de calidad de Estados Unidos hacia las exportaciones de vegetales orientales debido a dos fenómenos:** los ataques terroristas del 11 de Septiembre de 2001 y la globalización de la economía; con lo cual se benefician tanto los productores como exportadores de vegetales orientales mejorando su productividad y competitividad reduciendo las detenciones y rechazos de estos vegetales en Estados Unidos.

## **Exportaciones de Productos No Tradicionales - Mango**

### **El Cultivo de Mango en el Valle de Comayagua**

La producción de mango en Honduras no es una actividad nueva, desde los años 70's hay fincas en el Valle de Comayagua, pero su cultivo formal comienza cuando la Fundación Hondureña de Investigación Agrícola (FHIA) inicia sus trabajos en el mes de agosto de 1987, investigando y transfiriendo tecnología de inducción o forzamiento de floración.

Todos estos trabajos se realizaron con la idea de obtener fruta en los meses de enero a mayo, y así realizar exportaciones de mango al mercado europeo en una época del año en que la competencia de otros países productores es relativamente baja.

A través de la empresa ceibeña Frutas Tropicales S.A., se logró hacer las primeras pruebas de exportación a países europeos como Francia, Alemania e Inglaterra por vía aérea y marítima. Esta experiencia fue un éxito ya que se pudo observar que la fruta llegaba en buenas condiciones y tenía aceptación en el mercado.

En la temporada 88-89 se repitió la experiencia en seis fincas, generando que el número de fruticultores colaboradores se incrementara, esto produjo que la demanda de inducción en fincas también creciera y que se quisiera asegurar un volumen considerable de frutas para probar nuevos mercados.

Desde entonces, en la zona del valle de Comayagua se ha experimentado un aumento en cuanto al área de cultivo de mango; según registros del Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria (SENASA) para el año 2001 se contaba con 994 manzanas en producción, ya para el año 2003 el área cultivada de mango era de 1074.5 manzanas en producción de las cuales se tenía estipulado la destinación de 362 manzanas para exportación.

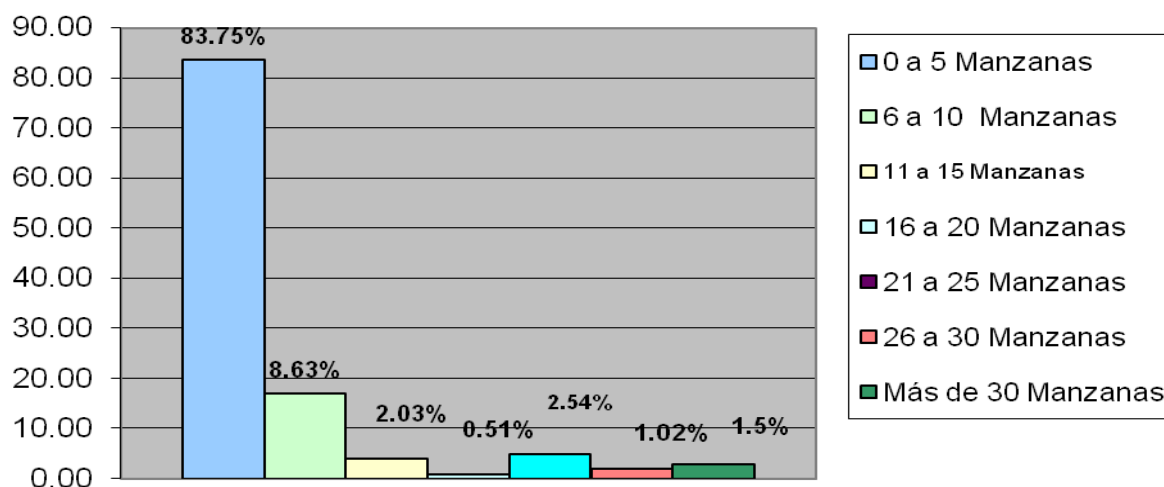
Durante esta temporada 2003, en la Planta de Tratamiento Hidrotérmico se logró empacar 660,000 frutos lo que representa sólo un 4.8% de la capacidad productiva de exportación del valle de Comayagua.

## Caracterización del Sector Productor de Mango

### a) Cantidad de Productores

Para el año 2003, existían 197 productores de Mango registrados, con un total de 1,306 manzanas cultivadas, de las cuales el 82% o sea 1,074.5 manzanas están en producción. Del total de productores registrados, el 83.75% son pequeños productores con un área cultivada menor a las 5 manzanas.

**Gráfico 1. Clasificación de Productores de Mango según Área Cultivada**



### b) Tecnologías de Riego Utilizadas

Se puede apreciar en este sector, el uso de tecnologías de riego avanzadas

**Cuadro 4. Sistemas de Riego utilizado**

Sistema de Riego	Superficie en Manzanas	Porcentaje
Gravedad	451.25	34.55
Manguera	35.85	2.75
Bombeo	0.50	0.04
Goteo	743.50	56.93
Superficial	5.00	0.38
Ninguno	37.25	2.85
Balde	32.65	2.50
<b>Total</b>	<b>1,306</b>	<b>100.00</b>

Fuente: SAG. Oficina Regional Comayagua.

### c) Variedades de Mango Cultivadas

Del total de área cultivada, el 64.61% corresponde a la variedad Haden con 843.85 manzanas, mientras que a la variedad Tommy Atkins, solamente le corresponde un 2.63%; en el área restante se da una mezcla de ambas variedades.

### d) Áreas Monitoreadas

Para realizar las exportaciones, el área cultivada debe estar monitoreada por SENASA, con el fin de evitar plagas como la mosca de la fruta.

**Cuadro 5. Áreas Monitoreadas**

Tipo	Cantidad en Manzanas	Porcentaje
Área Monitoreada	362.14	27.73
Área sin Monitoreo	943.86	72.27
<b>Total</b>	<b>1306</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Asociación de productores de Mago, 2008.

### e) Áreas Cultivadas por Municipio

El municipio de Comayagua lleva la delantera al tener dentro de su territorio, el 34.98% del total del área cultivada.

**Cuadro 6. Área Cultivada de Mango por Municipio**

Municipio	Área en crecimiento	Área en producción	Total
Ajuterique	19.50 Mz.	83.90 Mz.	103.4
<b>Comayagua</b>	<b>34.55 Mz.</b>	<b>464.55 Mz.</b>	<b>515.6</b>
El Rosario	8.30 Mz.	0.25 Mz.	192.1
Lamaní	8.40 Mz.	1.00 Mz.	9.4
Lejamaní	12.00 Mz.	137.75 Mz.	149.75
La Paz	35.10 Mz.	157.00 Mz.	8.55
San Jerónimo	69.80 Mz.	2.00 Mz.	73.8
San Sebastián	3.30 Mz.	0.50 Mz.	3.8
Villa de San Antonio	48.55 Mz.	201.05 Mz.	249.6
<b>Total</b>			<b>1,306</b>

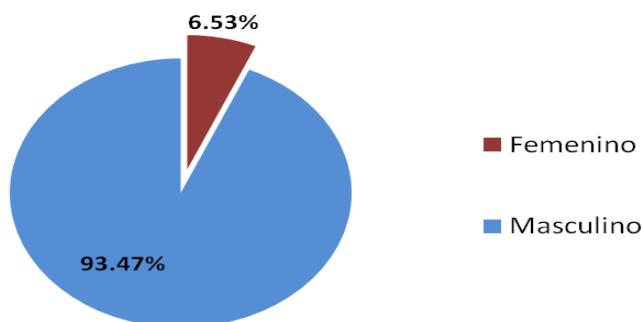
Fuente: Asociación de Productores de Mago. 2008.

## f) Propietarios de Fincas de Mango según Género

De los 197 productores de mango, solamente 13 son del sexo femenino.

**Gráfico 2.**

**Propietarios de Fincas de Mango segun Género**



Fuente:

Asociación de Productores de Mango, 2008.

## Producción de Cultivos Tradicionales

### Cultivo de Maíz

El maíz es el principal grano básico de la dieta alimentaria de la población Hondureña, ocupa el primer lugar en superficie sembrada, volumen de producción, consumo per cápita, contribución mayor de calorías y finalmente por su aporte al Producto Interno Bruto, (PIB) agrícola.

La producción de maíz tiene una estacionalidad muy marcada. La mitad de la cosecha se obtiene de octubre a diciembre, lo que contribuye a que los precios tengan grandes variaciones durante el año. Los precios inferiores se observan en noviembre y diciembre, los más altos en julio y agosto.

Por otro lado, según La SAG (2002), el 57.4 % del número de las extensiones sembradas con maíz usan el sistema tradicional, el 32,6 % el sistema semi-tecnificado y el 10 % utiliza el sistema tecnificado. Los rendimientos en el sistema tradicional son de 20 quintales por hectárea, en el sistema semi-tecnificado son de 40.5 quintales por hectárea y 75 quintales por hectárea en el tecnificado. En relación con los rendimientos, se menciona que la diferencia en productividad tiene una estrecha relación en cuanto a la calidad de la semilla utilizada para la siembra y el manejo que se brinda al cultivo.

Ante este panorama que se presenta cada año en el país, expertos opinan que el sector productivo necesitaría 600 millones de lempiras canalizados mediante el Banco Nacional

de Desarrollo Agrícola (BANADESA), El Fondo Nacional para La Producción y Vivienda (FONAPROVI), Cooperativas de Ahorro y Crédito, Cajas Rurales para financiar de manera formal unas 170 mil manzanas de cultivo de maíz.

Los productores exigen un mayor apoyo de parte del gobierno, ya que la sequía les trajo como consecuencia grandes pérdidas en este rubro. En el caso del maíz la reducción en la cosecha de primera y postrera fue de un 18.5%, lo que significa un déficit de 49% de acuerdo al consumo humano y agroindustrial.

Durante el mes de agosto se inician las cosechas de primera de maíz y frijol, siendo la de maíz la de mayor importancia ya que representa aproximadamente un 80% de la producción nacional anual la que es equivalente a un 45% de la oferta interna.

A nivel de los hogares pobres (60% de la población) la cosecha de primera es importante ya que la obtienen cuando sus reservas de granos básicos se han terminado y los precios de compra de los alimentos básicos son altos, aliviando la presión que sobre su seguridad alimentaria (acceso) provocan las épocas (mayo – julio) de mayor escasez de alimentos y de precios altos de los alimentos. La siembra tentativa en el valle de Comayagua (máximos productores), por hacer mención de algunos productores de maíz están:

- IAGSA, con una producción de 500 hectáreas
- MONTIFARM con 112 hectáreas
- DINANT con una producción de 140 hectáreas y
- AGRIDUN con una producción de maíz de 50 hectáreas
- Haciendo un total de 802 hectáreas.

#### a) Precios y Mercados

El precio de los granos básicos depende en gran medida de la relación que existe con el precio de los combustibles, puesto que el costo de transporte es uno de los factores que más influye en determinar dicho precio.

**Cuadro 7. Estimado de Cosecha de Maíz - 2008**

ZONA	Área estimada de cosecha Maíz	Rendimiento estimado de cosecha (QQ) Maíz	Áreas Perdidas	Área Actual	Producción Perdida	Producción Real Esperada
I	8,308.00	414,265.00	72	8,236.00	2880	411,385.00
II	2,242.00	69,941.00	222	2,020.00	8880	61,061.00
III	2,107.00	75,250.00	29	2,078.00	1660	73,590.00
IV	1,930.00	63,700.00	60	1,870.00	2400	61,300.00
V	2,437.00	72,305.00	3	2,434.00	120	72,185.00
VI	2,144.00	39,030.00	15	2,129.00	600	38,430.00
VII	2,234.00	134,360.00	1	2,233.00	40	134,320.00
<b>Total</b>	<b>21,402.00</b>	<b>868,851.00</b>	<b>402.00</b>	<b>21,000.00</b>	<b>16,580.00</b>	<b>852,271.00</b>

Fuente: SAG/DICTA octubre 2008, Ciclo de Primera.

## Cultivo de Frijol

Entre los granos básicos, el frijol ocupa el segundo lugar después del maíz, tanto por la superficie sembrada como por la cantidad que consume la población. El frijol se cultiva a nivel nacional variando el área de siembra, los rendimientos y las tecnologías de manejo de una región a otra.

Las principales zonas productoras están ubicadas en los departamentos de El Paraíso y Francisco Morazán, los cuales aportan el 30% de la producción nacional seguido por Olancho con un 22%, Yoro, Cortés y Santa Bárbara con un 18%, Copán, Ocotepeque, Lempira con un 12%, Comayagua, Intibucá y La Paz con un 6% y los departamentos de Choluteca y Valle con un 4%.

**Cuadro 8. Costo de Producción de Frijol por manzana**

Actividades	Unidad de Medida	Cantidad Unidad	Precio Unidad (Lps)	Total (Lps)
<b>Preparación del Suelo</b>				
Arado	Pase	1	450.00	450.00
Rastra	Pase	2	250.00	500.00
Siembra	Pase	1	250.00	250.00
<b>Sub-Total</b>				<b>1,200.00</b>
<b>Insumos</b>				
Semilla Mejorada	Libra	85	14.00	1,190.00
Insecticidas	Litro	2	155.00	310.00
Cebos	Libra	10	25.00	250.00
Fungicidas	Kilogramo	1.5	80.00	120.00
Herbicidas	Litro	1	575.00	575.00
<b>Fertilizante</b>				
Fórmula (12-24-12)	QQ	2	138.00	276.00
Urea	QQ	1	135.00	135.00
Fertilizante Foliar	Litro	1.5	94.00	141.00
<b>Sub-Total</b>				<b>2,997.00</b>
<b>Mano de Obra</b>				
Siembra y Fertilización	Días/Hombre	2	50.00	100.00
Aplicación Herbicida	Días/Hombre	2	50.00	100.00
Aplicación Insecticida, Fungicida y Fert. Foliar	Días/Hombre	6	50.00	300.00
Control Malezas	Días/Hombre	8	50.00	400.00
Arranque y Acarreo	Días/Hombre	10	50.00	500.00
Aporreo	Días/Hombre	5	50.00	250.00
<b>Sub-Total</b>				<b>1,650.00</b>
<b>Sub-Total</b>				<b>5,847.00</b>

Actividades	Unidad de Medida	Cantidad Unidad	Precio Unidad (Lps)	Total (Lps)
<b>Imprevistos (10%)</b>				<b>584.7</b>
<b>Costo Total</b>				<b>6,431.70</b>

Fuente: INE. Mini estudio del Municipio de Comayagua

**Cuadro 9. Estimado de Cosecha de Frijol - 2008**

ZONA	Área estimada de cosecha frijol	Rendimiento estimado de cosecha (QQ) frijol	Áreas Perdidas	Área Actual	Producción Perdida	Producción Real Esperada
I	612	12,240.00	66	546	1320	10,920.00
II	668	13,360.00	190	478	3800	9,560.00
III	488	9,760.00	29	459	348	9,412.00
IV	304	6,080.00	81	223	1620	4,460.00
V	487	9,740.00	20	467	400	9,340.00
VI	545	10,900.00	15	530	300	10,600.00
VII	232	4,640.00	23	209	460	4,180.00
<b>Total</b>	<b>3,336.00</b>	<b>66,720.00</b>	<b>424.00</b>	<b>2,912.00</b>	<b>8,248.00</b>	<b>58,472.00</b>

Fuente: SAG/DICTA octubre 2008, Ciclo de Primera.

### Cultivo de Arroz

El arroz es una gramínea y a la vez un cultivo milenario; se tiene evidencia que en algunos países del continente asiático se cultiva desde hace unos 8,000 años. En términos de la producción mundial de los cereales, el arroz ya supera al trigo.

Según datos estadísticos de La SAG, en el 2007, la producción de arroz a nivel nacional es aproximadamente de 500,000 quintales, de la cual el departamento de Comayagua brinda una aportación significativa del 18.107% del total de la producción.

**Cuadro 10. Costo de producción de Arroz por manzana**

DESCRIPCION	COSTO Lps.
Alquiler de tierra	2,000.00
<b>Preparación de suelo</b>	
Arado	700.00
2 pases de romplow	700.00
Siembra	400.00
2 aplicaciones de herbicidas	360.00
Aplicación de insecticida	360.00
10 riegos	800.00
Entresaque de maleza	160.00
Cosecha	1,955.00
Fertilización	320.00

<b>Insumos</b>	
Semilla (200 lbs)	800.00
Herbidas	2,600.00
Insectidas	300.00
Agua	300.00
Fertilizante	3,000.00
<b>Total Egresos</b>	<b>14,755.00</b>
<b>Total Ingresos</b>	<b>18,000.00</b>
<b>UTILIDAD</b>	<b>3,245.00</b>

Fuente: INE, Mini estudio del Municipio de Comayagua

### Servicios de apoyo a la producción

Proyectos como el de La Misión Técnica de Taiwán han realizado capacitaciones entre los productores interesados en el cultivo de vegetales orientales impartiendo seminarios sobre: técnicas y tecnologías para la producción de semillas, plántulas, manejo de cosecha y post cosecha lo que ha logrado beneficios en la productividad, rentabilidad, competitividad, calidad en la exportación y mercadeo de vegetales orientales.

El proyecto de vigilancia fitosanitaria de los cultivos de exportación no tradicional (VIFINEX) ha logrado reducir la cantidad de detenciones de contenedores en la aduana de Estados Unidos por plagas, contaminación de los productos y rechazo en las plantas empacadoras lo que ha permitido aumentar las exportaciones en la zona del valle de Comayagua. Ya que las medidas sanitarias y fitosanitarias son el principal requisito para llevar a cabo exportaciones exitosas.

Otras de las instituciones que realizan actividades de apoyo a la producción son las siguientes:

**Cuadro 11. Instituciones de Apoyo a la Producción**

<b>INSTITUCION</b>	<b>APOYO TECNICO</b>
<b>SAG</b>	Contribuir al desarrollo y avance tecnológico en las zonas de influencia de las regionales mediante actividades de desarrollo, generación, validación y transferencia de tecnología para el sector agropecuario.
<b>DICTA</b>	Le corresponde, el diseño, dirección, coordinación y ejecución de los programas de generación y de transferencia de tecnología, para apoyar el incremento de la producción y productividad agropecuaria. Para estos efectos actuará en cooperación con las instituciones privadas especializadas existentes en el país promoviendo, la creación y operación de instituciones o empresas privadas con los mismos propósitos.

INSTITUCION	APOYO TECNICO
<b>FHIA</b>	<p>Generar, validar y transferir tecnología al sector agrícola nacional, en cultivos tradicionales y no tradicionales para mercado interno y externo.</p> <p>Realizar investigación agrícola en cultivos tradicionales y no tradicionales para fines de consumo interno y exportación, incluyendo aspectos de producción, procesamiento y comercialización a nivel nacional e internacional.</p> <p>Proveer servicios de laboratorio y otros servicios afines a la investigación.</p> <p>Brindar servicios de comunicación en apoyo a la extensión agrícola y del productor en general.</p> <p>Estimular el desarrollo agrícola del país, en forma general, a través de la ciencia y la tecnología</p>
<b>SENASA</b>	<p>Corresponde a SENASA, el Diseño, Dirección, Coordinación y Ejecución de los Programas de Salud Animal y de Sanidad Vegetal, dictando normas para orientar las acciones Públicas y Privadas en estas materias.</p> <p>Tiene a su cargo la aplicación de las Normas y Procedimientos Sanitarios para la Importación y Exportación de productos agropecuarios, incluyendo el diagnóstico y vigilancia Epidemiológica de plagas y enfermedades, el control cuarentenario de productos de Importación y Exportación, la coordinación de programas y campañas Fitozoosanitarios y la coordinación de las diferentes actividades relacionadas con la sanidad agropecuaria.</p>
<b>CEDA</b>	<p>El Ceda contribuye a generar la agricultura de riego por medio de un uso y manejo adecuado del recurso agua. Este centro valida tecnología de riego para los productores y produce granos para la comercialización. Cuenta con 4 laboratorios en los aspectos de mecánica de suelos, hidráulica, concreto y fisiología vegetal beneficiando con estos servicios a productores y estudiantes de carreras agrícolas que realizan sus prácticas en los laboratorios.</p>
<b>FPX</b>	<p>Aumentar la competitividad y acceso a mercados de agro exportación a empresas y productores agropecuarios de Honduras; a través del establecimiento de mecanismos de provisión sostenible de servicios de asistencia técnica, financiamiento, información en producción y comercialización de agro exportaciones.</p>
<b>FIDE</b>	<p>Es una institución privada sin fines de lucro. Fue creada en 1984 para promover la inversión en el país, apoyar el desarrollo de nuestras exportaciones y trabajar cerca del gobierno y con otros organismos privados en la promoción y formulación de nueva legislación conducente a mejorar el clima de negocios en Honduras.</p> <p>Su misión ha sido definida como la promoción del desarrollo sustentable de Honduras mediante el fomento de las inversiones y las exportaciones a través del mejoramiento continuo de la competitividad internacional del país y sus empresas.</p>

Fuente: SAG/DICTA, Comayagua, 2008.

## Turismo

Un atractivo turístico es cualquier elemento natural y/o cultural capaz de “atraer” visitantes, aunque su disponibilidad por sí sólo no garantiza un beneficio para las comunidades anfitrionas. Es necesaria la puesta en valor de dichos atractivos, su transformación en productos turísticos comercializables y la dotación de infraestructura y servicios de apoyo para que las comunidades receptoras sean realmente beneficiadas.

La importancia del Valle de Comayagua en tiempos precolombinos y de la ciudad durante la época Colonial y Republicana le da un gran valor a este patrimonio, tanto que la ciudad y en especial su centro histórico fueron declarados por el Congreso Nacional como Monumento Nacional el 19 de octubre de 19727.

Dicho decreto establece que el Centro Histórico de la ciudad abarca desde la parte de atrás de la Iglesia La Merced (2a. Ave. N.E. rumbo Norte hasta llegar al edificio de la Corte Suprema de Justicia; de este edificio, rumbo Oeste a lo largo de la 7a. Calle, hasta la Iglesia La Caridad; de esta iglesia, que queda comprendida dentro de la zona protegida, rumbo sur siguiendo la llamada "Calle Ancha" (3a.Ave. N.O.) hasta llegar a la esquina situada a la altura de la Iglesia La Merced y de éste punto rumbo Este, a lo largo de la 1a. Calle hasta la parte de atrás de la iglesia antes referida, quedando incluida en la zona, la propia Iglesia La Merced y el Parque La Merced o "Manuel M. Calderón".

Estudios realizados en 1996 confirmaron que la ciudad posee muchas edificaciones de inestimable valor como las iglesias que se preservan desde tiempos de la colonia o edificios que tuvieron usos civiles o administrativos.

Desde entonces se ha emprendido todo un proceso de conservación y restauración que esta, devolviendo la gloria de antaño a esta ciudad colonial. Si a esto se agrega el hecho de que fue la primera capital de Honduras, que fue donde se construyó la primera Catedral del país y que conserva el reloj más antiguo de América en funcionamiento, no hay duda que se constituye en una importante zona que merece ser visitada.

Entre los muchos elementos culturales que componen su Centro Histórico, se destacan los siguientes bienes patrimoniales:

- La Catedral de Comayagua con el Reloj más antiguo de América.
- Iglesia de la Merced.
- Iglesia de San Francisco.
- Iglesia de La Caridad.
- Iglesia de San Sebastián.
- Caxa Real.
- Museo de Arqueología.
- Museo Colonial de Arte Religioso.
- Campana de la Independencia.
- Columna de La Constitución.

e. Característica de la población del territorio

i. Población

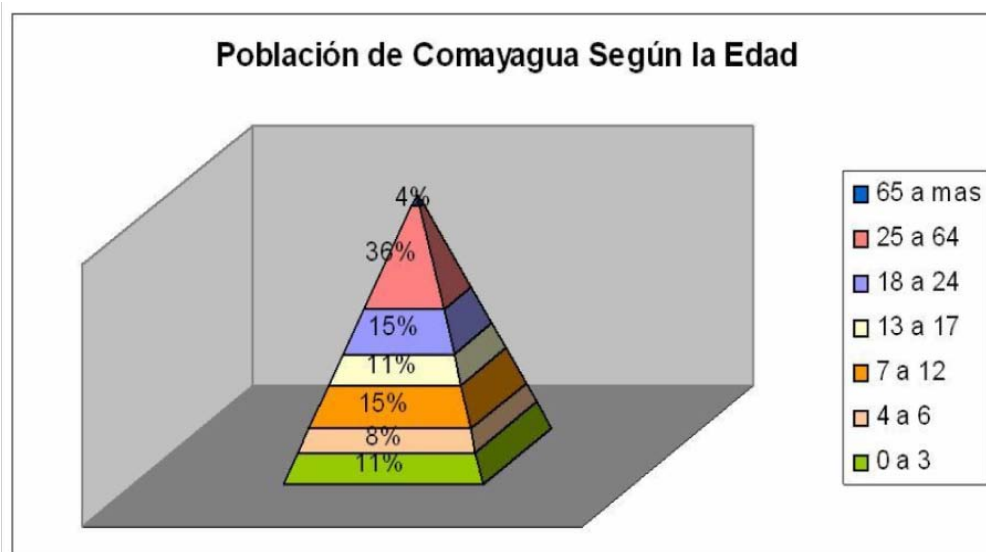
La población del municipio de Comayagua es de 112,719 habitantes, de los cuales el 49% corresponde a los hombres (55,639) y el restante 51% a las mujeres (57,081), estas últimas solamente los superan por un margen del 2%, según datos.

**Cuadro 12. Población por áreas, género y grupos de edad. Municipio de Comayagua.**

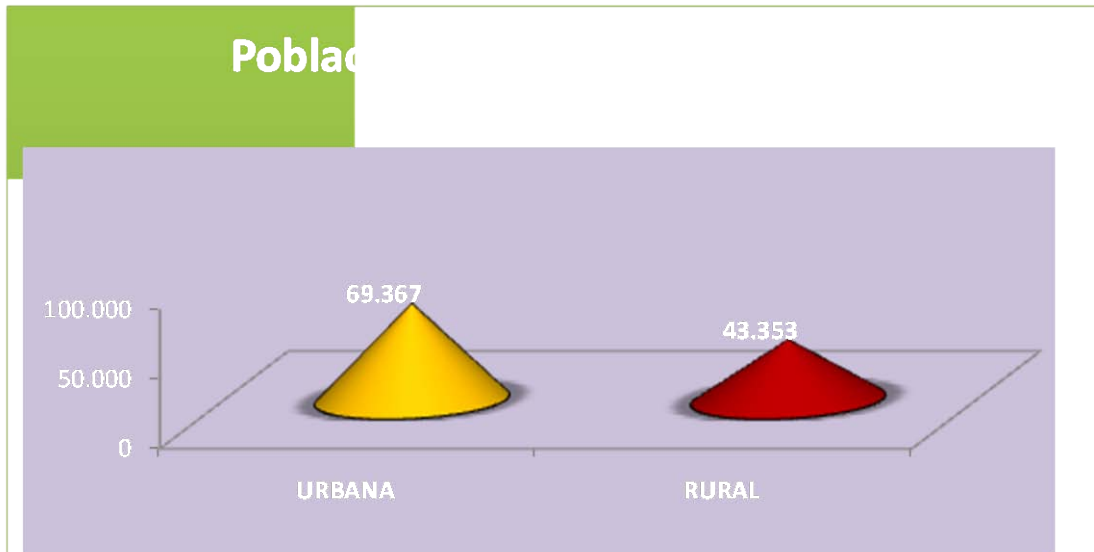
Área y sexo	Grupos de Edad Especiales							
	Total	0 - 03	04 - 06	07 - 12	13 - 17	18 - 24	25 - 64	65 +
<b>Totales</b>	<b>112,719</b>	<b>12,486</b>	<b>8,608</b>	<b>16,861</b>	<b>12,700</b>	<b>16,904</b>	<b>41,200</b>	<b>3,960</b>
<b>Hombres</b>	<b>55,639</b>	6,470	4,421	8,549	6,357	8,464	19,668	1,711
<b>Mujeres</b>	<b>57,081</b>	6,016	4,186	8,312	6,343	8,441	21,532	2,249
<b>URBANO</b>	<b>69,367</b>	7,003	4,917	9,496	7,445	10,588	27,357	2,560
Hombres	33,777	3,661	2,539	4,872	3,748	5,203	12,709	1,045
Mujeres	35,590	3,342	2,378	4,624	3,697	5,385	14,649	1,515
<b>RURAL</b>	<b>43,353</b>	5,484	3,691	7,365	5,255	6,316	13,843	1,400
Hombres	21,862	2,809	1,883	3,677	2,608	3,261	6,960	665
Mujeres	21,491	2,675	1,808	3,689	2,646	3,055	6,884	734

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE.

**Gráfico 3**



**Gráfico**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE.

La población en el municipio de Comayagua según el área, se encuentra concentrada en el sector urbano (69,367), la que corresponde al 62% de sus habitantes, el restante 38% corresponden al sector rural (43,353), la cual está distribuida entre las diferentes aldeas que corresponden a dicho municipio.

## ii. Tasa de Crecimiento

Comayagua es una de las 6 ciudades más grandes del país, después de Tegucigalpa, San Pedro Sula, La Ceiba, El Progreso y Puerto Cortés. El crecimiento poblacional de Comayagua es uno de los más altos del país como resultado, en buena parte, del atractivo que tiene esta ciudad para los pobladores de aldeas próximas del término municipal e incluso del resto de municipios del departamento en busca de oportunidades educativas y/o empleo.

**Cuadro 13. Porcentajes de Crecimiento del Municipio de Comayagua**

Año	Población (Hab)	Porcentaje (%)
2003	98,521	-
2004	101,365	2.61
2005	104,198	2.52
2006	107,057	2.54
2007	109,888	2.58

Fuente: INE, Caracterización de Comayagua

En los últimos 5 años la población ha crecido rápidamente, el mayor incremento se dio en el año 2004 con un 2.61% ha sido el mayor crecimiento en los últimos años ya que es en 2,844 habitantes, seguido por el año 2007 en un 2.58%; desde el 2003 al 2007 ha habido un

incremento de 11,367 habitantes por lo que se espera que en los próximos años este crecimiento sea mayor. Cabe mencionar que la mayor parte de la población es del sexo femenino en un 51% y el restante 49% corresponde al sexo masculino, en su mayor parte del total poblacional son jóvenes, seguido por niños y posteriormente adultos y ancianos.

### iii. Analfabetismo

El índice de analfabetismo del municipio ha ido reduciendo en los últimos años, puesto que se ha incentivado la educación, para el año 2003 existía un índice de 16.7% y para el 2004 era de 16.1% hubo una reducción de un 0.6%. La reducción total en los últimos años al compararlo desde el 2003 al 2007 es de un 2.2% aunque ha sido un crecimiento paulatino pero se demuestra los deseos de superación por parte de los pobladores, con la reducción del analfabetismo hay un mayor crecimiento económico, la gente tiene otros niveles de pensamiento. Es importante destacar que en el nivel educativo la mayor parte de la población obtiene el nivel primario y un porcentaje menor es la educación media y sobre todo un mínimo porcentaje de educación universitaria.

**Cuadro 14. Porcentajes de Analfabetismo del Municipio de Comayagua**

Año	Porcentaje (%)
2003	16.7
2004	16.1
2005	15.8
2006	15.33
2007	14.5

Fuente: INE, Caracterización del Municipio de Comayagua

### iv. Población en Edad Escolar

Conforme a datos obtenidos, la población del nivel pre básico es de 4.845 niños(as) con edad de 5-6 años, de la cual únicamente asisten 1.908. Del 1º y 2º ciclo con niños (as) de 7-12 años la población es de 14.214, pero sólo asisten 11.635.

Igualmente, el nivel pre básico cuenta con una matrícula de 7.171 niños, 147 centros educativos; en el nivel primario, hoy llamado 1º y 2º ciclo, con una matrícula de 60.076 alumnos con 233 centros educativos atendidos por 1.902 maestros, siendo su administración pública y privada.

Como es fácil apreciar, en todos los niveles es muy alto, en promedio, el número de alumnos por docente, el cual oscila entre 24 para el nivel medio y 32 para el nivel primario.

Ello plantea la necesidad de visualizar mecanismos que permitan mejorar esta situación, así como provocar cambios cualitativos en el sistema de enseñanza de modo que estimule la creatividad, hábitos de lectura, el pensamiento crítico y las actividades interactivas.

No obstante lo anterior, entre los años 1988 y 2001 se manifestaron cambios favorables en el nivel educativo para personas de 10 años o más, pues las cifras respectivas contenidas en el SINIMUN 2 revelan un mejoramiento en el sector con ningún nivel educativo, que de 27.9% en el año 1988 bajó a 19.0% en el 2001. El nivel educativo primario aumentó de 53.0% a 55.0%.

#### v. Nivel de Educación Media

El nivel medio se le llama 3° y ciclo diversificado consta de 48 centros con una matrícula de 14.457 atendidos por 604 maestros. La educación de adultos cuenta con 11 centros y con una matrícula de 640 alumnos. Además, el sistema educativo cuenta con 86 centros de educación no formal y una matrícula de 1.565 alumnos. En tanto que el secundario y superior también mostraron progresos que se tradujeron en un aumento del nivel secundario de 17.8% a 22.2% y de 1.3% a 3.8% en el nivel superior.

**Cuadro 15. Resumen de Educación Media del Municipio de Comayagua**

#	MODALIDAD	EGRESADOS 2004			EGRESADOS 2005			EGRESADOS 2006		
		S	V	T	S	V	T	S	V	T
1	CICLO COMUN	0	0	0	70	52	122	487	422	909
2	CICLO BASICO TECNICO	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	EDUCACION COMERCIAL	339	153	492	322	167	489	345	160	505
4	TEC. EN COMPUTACION	295	170	465	377	277	654	382	290	672
5	SEC. COMERCIAL	5	0	5	0	0	0	0	0	0
6	BACH. AGRICULTURA	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7	BACH. ADMON. EMP. AGROPECUARIAS	0	15	15	7	13	20	8	15	23
8	BACH. TEC. HORTICULTURA	0	4	4	0	0	0	0	0	0
9	BACH. TEC. EN ELECTRICIDAD	1	44	45	5	45	50	7	52	59
10	BACH. EN ADMON DE EMPRESAS	68	24	92	55	23	78	54	28	82
11	BACH. EN PROMOCION SOCIAL	36	41	77	60	59	119	65	71	136
12	BACH. TEC. EN ESTRUCTURAS METALICAS	13	28	41	3	33	36	4	35	39
13	BACH. EN CIENCIAS Y LETRAS	244	162	406	189	178	367	195	180	375
14	EDUCACION MAGISTERIAL	246	79	325	185	75	260	182	81	263
15	BACH. EN CIENCIAS FORESTALES	21	31	52	28	25	53	28	30	58
16	BACH. EN ELECTRONICA	0	7	7	0	8	8	0	10	10
17	BACH. EN ELECTROMECHANICA	0	15	15	0	12	12	0	14	14
18	BACH. EDUCACION	0	0	0	0	0	0	0	0	0
19	SEC TAQUIMECANOGRAFICO	17	0	17	11	0	11	15	0	15
20	BACH. INDUST. MECANICA AUTOMOTRIZ	0	23	23	0	21	21	0	35	35
21	SEC. BILINGÜE	16	0	16	0	0	0	0	0	0
22	BACH. TEC. AGROPECUARIO	9	9	18	12	18	30	15	20	35
23	BACH. TEC. SECRETARIAL	33	0	33	54	0	54	0	60	60
<b>TOTALES</b>		<b>1343</b>	<b>805</b>	<b>2148</b>	<b>1378</b>	<b>1006</b>	<b>2384</b>	<b>1787</b>	<b>1503</b>	<b>3290</b>

Nota: S=Señoritas, V=Varones, T=Total

## vi. Nivel de Educación Superior

La educación superior debe contextualizarse en el marco de una economía cada vez más competitiva, centrada en la calidad de los egresados y en la aplicación de los adelantos científicos y tecnológicos, lo cual vuelve imperativo que las capacidades de las personas se ajusten a cambios acelerados provocados por la globalización.

La Universidad Nacional Autónoma de Honduras funcionando en Tegucigalpa, Honduras, por su alta demanda de estudiantes y su reducido espacio físico, decidió abrir otras regionales en diferentes departamentos del país, siendo un 17 de junio de 1996 que el Centro Universitario Regional del Centro (CURC) inició sus actividades en el edificio en que actualmente se encuentra la Escuela Normal Mixta Centro América.

Hoy en día el Centro Universitario con sus propias instalaciones ubicadas en la carretera hacia Tegucigalpa, se ha convertido en una opción de estudios superiores para la zona central del país con más de 2,000 estudiantes y con siete carreras atractivas para el desarrollo de la región.

El Centro Universitario Regional del Centro (CURC) sigue siendo el único centro de educación superior autónoma y con una población de 588 egresados desde el año 2001 hasta la fecha, ha contribuido enormemente con el desarrollo de toda la zona central. Continuando con estos lineamientos, actualmente forma parte de la Fundación Comayagua Activa.

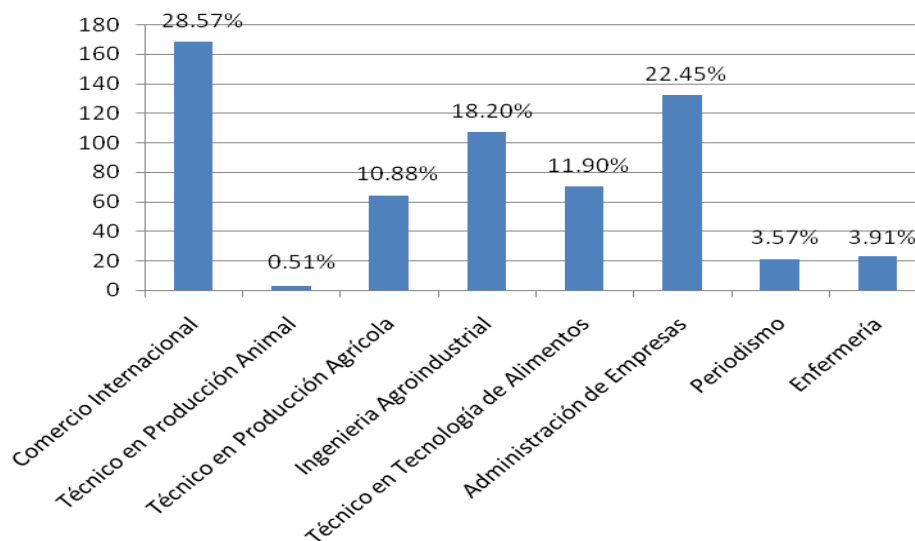
**Cuadro 16. Egresados del CURC por Carrera Periodo 2001-2008**

Carrera	Egresados
Comercio Internacional	168
Técnico en Producción Animal	3
Técnico en Producción Agrícola	64
Ingeniería Agroindustrial	107
Técnico en Tecnología de Alimentos	70
Administración de Empresas	132
Periodismo	21
Enfermería	23
<b>TOTAL</b>	<b>588</b>

Fuente:

Oficina de Registro del CURC, Comayagua, 2008.

**Gráfico 5**  
**Cantidad y Porcentaje de Egresados del CURC por Carrera**



El mayor porcentaje de sus egresados lo presenta en la carrera de Comercio Internacional con orientación a la agroindustria, una de las carreras más actuales a nivel nacional, en estos últimos dos años su población ha disminuido por la falta de promoción y mercado laboral en la Zona Central.

Desde el año 2002 se agregaron a la oferta educativa del CURC las carreras de Administración de Empresas, presentando la mayor demanda de estudiantes en comparación con las demás carreras; con un porcentaje de egresados de 22.45% es la segunda carrera con mas egresados, Enfermería con un porcentaje de 3.91% debido a las debilidades encontradas en la misma, se decidió bloquear su matrícula. La carrera de Periodismo cuenta con solamente un 3.57% del total de egresados y por la disminución de su población estudiantil, actualmente se encuentra en evaluación. La carrera de Ingeniería Agroindustrial presenta un porcentaje de 18.20% de egresado, los cuales cuentan con mayores oportunidades de trabajo en el sector agro industrial.

El CURC oferta además carreras técnicas como ser: Técnico en Alimentos con un porcentaje de 11.90%, Técnico en Producción Agrícola con un 10.88% y Técnico en Producción Animal con el menor porcentaje de egresados con un 0.51%; esta carrera se canceló por la disminución de estudiantes matriculados.

### vii. Población Económicamente Activa

La población en edad de trabajar (PET) representa el 70.8% del total de la población el municipio. Esta población se distribuye en Población Económicamente Activa (PEA), la cual representa el 39.8% de La PET (37.7% ocupada y 2.1% desocupada) y el resto engloba La Población Económicamente Inactiva (PEI).

La distribución de La PEA por sexo, evidencia las grandes diferencias de acceso al empleo de la mujer (9.84%) respecto del hombre (26.10%).

**Cuadro 17. Población Económicamente activa e inactiva del Municipio de Comayagua según el nivel de alfabetización**

Opciones	Número de personas							
	Ocupados	Porcentajes	Desocupados	Porcentajes	Inactivos	Porcentajes	Totales	Porcentajes
Alfabetizada	22,846	83%	763	81%	33,487	81%	57,096	82%
No alfabetizada	4,673	17%	174	19%	8,007	19%	12,854	18%
<b>Totales</b>	<b>27,519</b>	<b>100%</b>	<b>937</b>	<b>100%</b>	<b>41,494</b>	<b>100%</b>	<b>69,950</b>	<b>100%</b>

Fuente: INE 2001.

Por sectores de actividad, la ciudad de Comayagua tiene el 63.4% de su fuerza de trabajo en el sector terciario, el 28% en el secundario y sólo un 8.6% en el primario. Esta situación es muy diferente a la del resto del país, donde el 44% de la fuerza de trabajo está en el sector primario, el 15% en el secundario y el 41% en el terciario.

Entre las actividades económicas del sector terciario que absorben más activos destacan los artesanos y operarios con un 22.5%, comercio y ventas con el 16.1% y trabajadores de servicios personales con el 15.1%.

**Cuadro 18. Población Económicamente Activa e Inactiva del Municipio de Comayagua según ocupación.**

Categoría	Ocupación	Número de personas					
		Ocupados	Porcentajes	Desocupados	Porcentajes	Totales	Porcentajes
A	Profesionales, técnicos y afines	2,436	9	1	3	2,447	9
B	Directores generales y administradores	631	2	2	1	633	2
C	Empresa privada, autónomas y empleados públicos	713	3	8	2	721	3
D	Comerciantes y vendedores	3,232	12	24	7	3256	12
E	Agricultores y ganaderos	8,637	31	56	17	8,693	31
F	Choferes o conductores y afines	1,022	4	18	6	1,040	4
G	Albañiles , mecánicos, electricista y empleado de maquila	4,916	18	98	30	5,014	18
H	Trabajadores de alimentos, bebidas, tabaco, cuero. Química	1,129	4	10	3	1,139	4
I	Almacenadores, cargadores y estibadores	737	3	7	2	744	3
J	Servicios	2,719	10	31	10	2,750	10
K	No específicos	1347	5	58	18	1,405	5
	<b>Totales</b>	<b>27,519</b>	<b>100</b>	<b>323</b>	<b>100</b>	<b>27,842</b>	<b>100</b>

Fuente: INE 2001

**Cuadro 19. Población Económicamente Activa e Inactiva del Municipio de Comayagua según edades.**

Rangos de edad	Número de personas							
	Ocupados	Porcentajes	Desocupados	Porcentajes	Inactivos	Porcentajes	Totales	Porcentajes
7 - 14	1,282	5%	44	5%	17,176	41%	18,502	26%
15 - 22	6,930	25%	329	35%	9,321	22%	16,580	24%
23 - 30	6,257	23%	274	29%	4,488	11%	11,019	16%
31 - 38	4,478	16%	132	14%	2,822	7%	7,432	11%
39 - 46	3,800	14%	74	8%	2,356	6%	6,230	9%
47 - 54	2,357	9%	43	5%	1,692	4%	4,092	6%
55 - 62	1,250	5%	23	2%	1,321	3%	2,594	4%
63 - 70	716	3%	10	1%	1,001	2%	1,727	2%
71 - 78	310	1%	7	1%	696	2%	1,013	1%
79 - 86	114	0%	1	0%	440	1%	555	1%
87 - 94	17	0%	-	0%	152	0%	169	0%
95 - 103	8	0%	-	0%	29	0%	37	0%
<b>TOTALES</b>	<b>27,519</b>	<b>100%</b>	<b>937</b>	<b>100%</b>	<b>41,494</b>	<b>100%</b>	<b>69,950</b>	<b>100%</b>

Fuente: INE 2001

**Cuadro 20. Población Económicamente Activa e Inactiva del Municipio de Comayagua según sexo**

Sexo	Número de personas							
	Ocupados	Porcentajes	Desocupados	Porcentajes	Inactivos	Porcentajes	Totales	Porcentajes
Masculino	20,028	73%	812	87%	13,259	32%	34,099	49%
Femenino	7,491	27%	125	13%	28,235	68%	35,851	51%
<b>Totales</b>	<b>27,519</b>	<b>100%</b>	<b>937</b>	<b>100%</b>	<b>41,494</b>	<b>100%</b>	<b>69,950</b>	<b>100%</b>

Fuente: INE 2001

**Cuadro 21. Población Económicamente Activa e Inactiva del Municipio de Comayagua según desempeño**

Categoría	Descripción	Número de personas							
		Ocupados	Porcentajes	Desocupados	Porcentajes	Inactivos	Porcentajes	Totales	Porcentajes
A	Empleado (a) u obrero privado	11,305	41%	168	52%	-	0%	11,473	41%
B	Obrero (a) o empleado público	2,469	9%	20	6%	-	0%	2,489	9%
C	Patrón con trabajadores	799	3%	4	1%	-	0%	803	3%
D	Trabajador (a) independiente	9,189	33%	98	30%		0%	9,287	33%
E	Trabajador (a) familiar	2,453	9%	10	3%		0%	2,463	9%
F	Empleada (o) domestica (o)	1,051	4%	16	5%	-	0%	1,067	4%
G	Otros	253	1%	7	2%	3	100%	263	1%
<b>TOTALES</b>		<b>27,519</b>	<b>100%</b>	<b>323</b>	<b>100%</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>	<b>27,845</b>	<b>100%</b>

Fuente: INE 2001

**f. Razones por la cuales las familias han adoptado las actividades de la empresa**

En una experiencia campesina como la que se ha sistematizado muchas podrían ser las razones por la cuales las familias decidieron adoptar las actividades que la empresa venía realizando. De acuerdo a los resultados de los grupos focales, entrevistas y el taller de socialización con los socios de la empresa presentaremos a manera de testimonio las principales razones expuestas por lo actores claves.

“Como grupo de mujeres queremos superar las necesidades que tenemos para producir, de generar ingreso para mejorar nuestra condiciones de vida, siempre hemos estado relegada en lo que se refiere a la producción, porque algunos creen que no podemos, que no tenemos capacidad para hacerlo.”

Socia de la empresa Nueve de Noviembre

“Como mujeres productoras queremos tener acceso a la tierra, tener asistencia técnica, capacitación y crédito para mejorar nuestra producción y así poder vender al mercado.”

Socia de la empresa Nueve de Noviembre

“Aspiramos a tener un mercado abierto para vender lo que producimos, ya que nos vemos obligadas a venderle al intermediario quien al final es el que sale ganando la mejor parte, estamos cansada de seguir haciéndolo, por eso urge que podamos acceder al mercado.”

Familia Socia de la Nueve de Noviembre.

“El estar produciendo de manera organizados nos permite poder tener acceso a recursos financiero y técnico y de esta manera poder producir la tierra que hemos logrado recuperar, porque el asunto no solo es recuperarla, sino tener con que producir.”

Presidente de la Nueve de Noviembre

“Por medio de las actividades que hacemos dentro de la empresa se nos presentan oportunidades para mejorar nuestra forma de vida con proyectos que nos ayuden a salir adelante, ya no queremos seguir en este atraso en el que hemos estado por buen rato.”

Socio de la Nueve de Noviembre.

“Todo lo que hemos sufrido para poder acceder y cultivar la tierra, nos ha ayudado a ser mas unidos, nuestra familia se ha involucrado en las diferentes actividades productivas.”

Socia de la Nueve de Noviembre

#### **g. Resultados de la acción en la consolidación de la estrategia de vida**

Como se menciona en el apartado relacionado a la estrategia de implementación de la empresa, esta se enfoco principalmente en tener una fuerte incidencia política antes el Instituto Nacional Agrario (INA), quien rectora todo lo relacionado a la distribución y legalización de tierra para los pequeños productores, ya que el 100% de los socios de la empresa no tenían legalizada la tierra que habían logrado recuperar después de varios años de lucha incansable la que provoco arrestos, maltrato y hasta la muertes de algunos socios; así mismo aunque con muchas limitaciones, debido al estatus que tenían los socios en cuanto a la tenencia de la tierra se logro gestionar alguna asistencia técnica antes instituciones descentralizadas del Estado. En función de lo anterior los principales resultados que ha tenido la empresa y que en gran medida le ha permitido consolidar su estrategia de vida, ha sido:

1. Tener los títulos de la tierra, lo que ahora les permitirá producir la tierra sin estar preocupados que las autoridades locales o los militares les arruinen los cultivos, ahora podrán tener un respaldo para aplicar a préstamo y solicitar asistencia técnica y capacitación para mejor su producción.
2. La diversificación de la producción agrícola, siendo dueño de la tierra podrán no solo dedicarse a un solo cultivo, sino que podrán incursionar con asistencia técnica, capacitación y crédito a la siembra de cultivos orientales ya que estos se adaptan bien las condiciones climáticas de la zona en donde se encuentra la empresa.
3. El fortalecimiento de la organización, todo el proceso vivido previo a la conformación de la empresa, la situación inicial en que se encontraban los socios de la empresa, y todo los acontecimiento que dieron hasta el día de hoy, los ha fortalecido para hacerle frente a los nuevos retos que ahora tienen sabiendo que la tierra es de ellos, pero que ahora lo difícil es gestionar proyectos para hacerla producir y por consiguiente mejorar las condiciones de vida de todo los socios y sus familias.

#### **h. Factores que han contribuido al fortalecimiento de su estrategia de vida y porque.**

Entre los factores que han contribuido al fortalecimiento de la estrategia de vida implementada por la empresa Nueve de Noviembre se encuentran:

1. La legalización de la tierra, el sentirse ahora dueño de la tierra, les da más confianza y optimismo para seguir adelante y lograr que a través de la asistencia técnica, capacitación y recursos financieros, pueden mejorar y diversificar la producción.
2. La unión entre los socios de la empresa para hacerle no solo frente a todo el proceso de identificación y recuperación de la tierra, sino que organizados podrán tener mejores oportunidades para ser sujetos a proyectos de desarrollo agrícola que contemple capacitación, asistencia técnica y crediticia.
3. El contar con mano de obra para hacer producir la tierra, aunque esta urge de un proceso de capacitación y asistencia técnica no solo en temas productivos, sino en aspectos administrativos, contable, liderazgo, gestión, etc.
4. Tener un objetivo común, como socios de la empresa su objetivo va mas allá de simplemente producir, vender y tener dinero, el fin último es mejorar sus condiciones de vida de su familia, involucrar a la familia en las actividades productivas y de esta manera hacer sostenible la actividad productiva.
5. Contar con tierra apta para sembrar una variedad de cultivos tradicionales y no tradicionales de exportación, lo que les permitirá tener mayor ingreso y mejorar su alimentación.

#### **i. Factores que han dificultado el fortalecimiento de su estrategia de vida y porque**

Entre los factores que han dificultado el fortalecimiento de la estrategia de vida implementada por la empresa Nueve de Noviembre se encuentran:

1. El hecho de ser pobre, les limita grandemente para poder obtener los insumos y tecnología necesaria para poder llevar a cabo eficientemente las actividades productivas.
2. Perdida de la producción por el clima, por las características y topografía del terreno donde cultivan, están propenso a que cuando llueve fuertemente los cultivos se pierden por que se anegan o se inundan.
3. El carecer de asistencia técnica y capacitación apegada a las condiciones en que producen los productores, ya que normalmente esta no es coherente con lo que realmente necesita el productor
4. El no contar con un mecanismo de capitalización de recursos, por ejemplo contar con una caja rural, la cual les permitirá recibir un capital semilla y a partir de este poder apoyar las actividades productivas de los socios, pero al mismo tiempo irse capitalizando.
5. La poca voluntad política no solo de quienes rectoran el sector agrícola y pecuario del país, en cuanto en definir políticas, planes, programas y proyecto que realmente contribuyan a potenciar no solo la capacidad productiva, sino mejorar los canales de

comercialización, acceso a mercado, transformación de valor agregado a la producción y el fortalecimiento empresarial entre otros aspectos.

6. El no poder comercializar directamente con el consumidor, debido en parte a que tienen la capacidad de poder definir estrategias de comercialización y mercado de la producción por lo que terminan vendiéndole al intermediario.
7. El no contar con una infraestructura productiva adecuada, que les permita ser más competitivo no solo en los procesos productivos, sino de postcosecha, transformación y comercialización.
8. El poco seguimiento a los procesos de capacitación y asistencia técnica por parte de los técnicos de las instituciones que ofrecen dicho servicios.

#### **j. La participación de las mujeres en las actividades productivas**

Siendo una empresa afiliada a la UMCAH, la EACP Nueve de Noviembre, el 62% de sus socios son mujeres (100), mientras que un 38% son varones (62). La participación, deberes y derecho son equitativos tanto para las mujeres como para los hombres. Cada socio de la empresa sea mujer o hombre tiene derecho a un cuarto de manzana el cual está ubicado en el solar de su casa, tiene una parcela de una manzana donde cada quien decide que sembrar, y participan tanto el varón como la mujer en la parcela colectiva donde se agrupan para sembrar un determinado cultivo.

Cada socio es libre de vender la producción ya sea individualmente o colectivamente al que mejor les pague. En los procesos de capacitación que han sido sujeto los socios de la empresa, se procura que tanto hombres como mujeres participen. Todos los socios de la empresa sin importar el género tienen derecho a participar en las asambleas que se realizan durante el año en la que se tratan diversos temas relacionados a los procesos productivos o de índole social (gestión de la luz, agua potable, centro de salud, educación, etc.)

## V. Recomendaciones de apoyos del sector público para ampliar la experiencia

De acuerdo a los principales resultados del proceso de sistematización de la EACP Nueve de Noviembre, las recomendaciones de apoyo por parte del sector público a la agricultura familiar son las siguientes:

- **Participación y acceso efectivo de las mujeres a los beneficios del bono tecnológico u otros bonos orientados a las actividades productivas**, así como a las capacitaciones, asistencia técnica y seguimiento de las labores de conservación y protección de los recursos.
- **Ampliar el bono tecnológico productivo**, es necesario incluir otro tipo de insumos. La agricultura familiar necesita de paquetes tecnológicos que les permita contar con la mayoría de los insumos que se necesitan para por lo menos producir bien una manzana de tierra, ya basta de seguir dándole semilla que la mayoría de las veces no utiliza para la siembra, porque no es la que viene utilizando, por lo que termina vendiéndola o comiéndosela, por otro lado un quintal de fertilizante que se le da no es suficiente para atender una manzana de maíz.
- **Reforzar la investigación y el desarrollo tecnológico en granos básicos**, con base a la reorganización eficiente del Sistema Nacional de Transferencia de Tecnología Agropecuaria, SNITTA, en el cual participan DICTA, los centros de investigación y de enseñanza superior públicos y privados y las organizaciones de productores.
- **Generación y transferencia de tecnología** acorde a las necesidades de los productores. La agricultura familiar necesita recibir una tecnología que se adapta a las condiciones y potenciales con que cuenta su terreno. Las instituciones tanto del sector público como privado deben de trabajar en conjunto con los pequeños productores para que los diferentes ensayos o investigaciones que las instituciones realizan generen diversas tecnologías que le permitan al pequeño productor incrementar su producción, productividad y ser más competitivo al menor costo y amigable con el ambiente.
- **Capacitación y asistencia técnica** (productiva, comercialización, y valor agregado y gestión empresarial). Hay que romper los viejos modelos de capacitación y asistencia técnica que se han venido realizando. Es necesario que el pequeño productor en conjunto con los técnicos definan cuales son los temas de capacitación y el tipo de asistencia técnica que requieren para seguir mejorando sus conocimientos y habilidades y de esta manera no solo concentrarse en mejorar la producción y la productividad, sino también ser, buenos administradores, empresarios, comerciantes y transformadores de la materia prima dándole un valor agregado.

- **Obtener precios más justos al momento de comprar los insumos y de vender la producción.** La agricultura familiar por ser en la mayoría de los casos una agricultura de subsistencia, no cuenta con los recursos económicos suficiente para adquirir los insumos necesarios para la producción, por lo que debería de existir un mecanismo de compensación que le permita comprar a precio de mercado pero justo lo que necesita. Por otro lado aunque es sumamente difícil poder controlar los precios de los productos en el mercado internacional, sin embargo, las instituciones del estado que manejan la estrategia de mercadeo, deben definir un dispositivo a manera de que a pesar de que las fluctuaciones de los precios de los productos a nivel internacional sean muy variables, el pequeño productor reciba una precio justo que le permita obtener ciertos márgenes de ganancia y así poder agenciarse algo de ingreso para satisfacer sus necesidades básicas o contar con algo de fondo para el siguiente ciclo de producción.
- **Fomentar el acceso a seguros agrícolas,** para reducir el riesgo de producción de los pequeños productores agropecuarios de granos básicos y de otros cultivos. Debido a los cambios drásticos que en los últimos años ha venido sufriendo el clima, debido a los efectos del calentamiento global, los fenómenos naturales como la niña, el niño, las tormentas tropicales y huracanes, la agricultura familiar permanentemente ha estado expuesta a dichos fenómenos, causándoles grandes pérdidas en primer lugar a ellos y en segundo lugar a la económica del país, por lo tanto urge que al igual que el mediano y grande productor tiene acceso a seguros agrícolas, también deberían de tener acceso los pequeños productores. La banca pública o privada, las cooperativas y en menor escala las cajas rurales deberían de ofrecer un seguro agrícola.
- **Facilitar acceso a recursos financiero,** El acceso al crédito rural, de tipo fiduciario y prendario, oportuno y flexible dirigido a facilitar la participación de productores en la cadena alimentaria es el nudo central para reactivar la inversión productiva en el sector. Se procurará una mayor participación de las mujeres rurales en la economía local mediante programas de crédito. Se requiere de nuevos esquemas por parte de la Banca de Desarrollo, acordes a la situación de los pequeños productores. Fortalecer estructuras financieras rurales y hacerlas sostenibles con el repago de diversos tipos de bonos del Estado.
- **Orientar la extensión agropecuaria hacia el mejoramiento de la gestión gerencial, la adaptación y transferencia de tecnología.** Esta debe proporcionar conocimientos y estimular el desarrollo de actitudes para fortalecer las capacidades de los pequeños productores de granos básicos para aumentar la rentabilidad y sostenibilidad de sus fincas y empresas. Potenciar el aprovechamiento de los recursos propios de las fincas y las zonas, diversificación y reconversión, producción orgánica y agroecológica, recuperación de los suelos, manejo del agua, producción y mecanismos para la generación local de valor agregado.

- **Establecer convenio de compra y venta entre productores y agroindustria** (maíz, sorgo, arroz), incorporar el rubro del frijol e incluir a los beneficiarios del BTP. La agricultura familiar debe contar con cierto acuerdo compra-venta que le permita tener seguro un mercado para su producción y de esta manera evitar tener que vender a los intermediarios.
- **Revisión integral de la calidad**, efectividad y operatividad de los servicios prestados por las instituciones del Sector Público Agropecuario con el objeto de mejorar el servicio de apoyo a los pequeños y medianos productores de granos básicos
- **Fortalecimiento de organizaciones del sector agropecuario y asociaciones de productores**, para lograr su participación en la definición y monitoreo de políticas públicas para el sector. Fortalecimiento de los comités de cadena de granos básicos incluyendo frijol, como mecanismo de diálogo permanente.
- **Fortalecer el papel del Estado en la regulación de precios de los alimentos de la canasta básica, incluidos los granos básicos y algunos insumos agrícolas.** El Estado como ente rector de la política agropecuaria del país debe implementar un dispositivo que le permita regular los precios de la materia prima para la producción, de lo contrario por mucho dinero con que cuente los productores, de nada servirá si los precios de los insumos están por las nubes.
- **Recuperación y desarrollo de infraestructura pública de apoyo a la producción:** caminos de acceso, centros de acopio, centros de procesamiento, cosechadoras, sistemas de riego, etc.
- **Revisar la política comercial externa**, reglamento de desabasto, barreras no arancelarias, control de importaciones y exportaciones, etc. para lograr un equilibrio entre el beneficio a los consumidores y a los pequeños productores.
- **Desarrollo de mercados locales:** Promover la articulación de la oferta de pequeños productores a los mercados dinámicos y su participación en las Ferias del Agricultor. El mercado está ahí esperando a los productores, el asunto es como hacer para que ellos puedan tener acceso a mercados locales.
- **Promover mayores ingresos para los productores con la generación de valor agregado**, por la variabilidad que existe de los precios en el mercado y en algunos casos por la saturación de los mercados por la sobre producción de determinado cultivo, como alternativa a esta situación, mediante apoyo financiero y no financiero (capacitación, asistencia técnica) fomentar en los pequeños productores procesos de agregación de valor a nivel local mediante la creación de empresas agroindustriales y comerciales.

- **Creación y fortalecimiento de cadenas de comercialización alternativas** de granos básicos, para evitar los graves perjuicios que provoca la especulación y acaparamiento.

## **VI. Bibliografía**

Alcaldía Municipal de Comayagua 2008. Principales causas de erosión y degradación del suelo.

Alcaldía Municipal de Comayagua 2008. Instituciones financieras en el municipio.

Asociación de Productores de Mango. 2008. Propietarios de fincas de mango según género. Comayagua.

Asociación de Productores de Mango. 2008. Área cultivada de mango por municipio. Comayagua.

Asociación de Productores de Mango. 2008. Clasificación de productores de mango por área cultivada. Comayagua.

Asociación de Productores de Mango. 2008. Áreas monitoreas de mangos. Comayagua.

Centro Universitario de la Región Central. Registros de Egresados del CURC por carrera periodo 2001-2008. Oficina de Registro. Comayagua.

Institutito Nacional de Estadística. 2001. Censo de Población y Vivienda. Honduras.

Proyecto Ruta Lenca. 2008. Diagnostico de Desarrollo Económico Lola del Municipio de Comayagua. Estudiantes del Diplomado en Desarrollo Económico Local (DEL).

SAG.DICTA. 2008. Instituciones de apoyo al sector productivo de Comayagua. Oficina Regional Comayagua

SAG.DICTA. 2008. Estimado de cosecha de frijol 20008. Oficina Regional Comayagua.

SAG.DICTA. 2008. Estimado de cosecha de maíz 20008. Oficina Regional Comayagua.

SAG.DICTA. sf. Sistema de riego utilizado.. Oficina Regional Comayagua.