

DESARROLLO RURAL

Capacidades empresariales de productores agropecuarios de la asociación de ganaderos de Camoapa, Boaco, período enero 2016 – junio 2017

Analysis of entrepreneurial skills of farmers from Camoapa Cattlemen's Association, Boaco, Nicaragua, January 2016 to June 2017

Lidia del Carmen Picado, Luis Guillermo Hernández Malueños

Universidad Nacional Agraria Sede Regional Camoapa



RESUMEN

La presente investigación describe las características de los productores de la Asociación de Ganaderos de Camoapa, valora sus capacidades empresariales y propone estrategias tendientes al mejoramiento de éstas. Se aplicaron encuesta, test de valoración, grupo focal, algunas herramientas de Geilfus y análisis FODA para la generación de estrategias. Se evaluaron las características socio-económicas y técnicas, capacidades empresariales y estrategias de mejora. Los resultados indican que los productores tienen como finalidad principal la producción de leche, presentan una débil incorporación tecnológica a sus procesos de producción, solo el 21.8 % recibe asistencia técnica o capacitación, el 36 % de ellos trabaja con financiamiento destinado a la compra de tierras, ganado y medios de transporte; no realizan valoración económica formal de sus fincas, presentan un alto Índice de Capacidad Empresarial (ICE), excepto en la variable conocimientos (ICE bajo) que considera los aspectos: formas diferentes de hacer las cosas, la documentación de la producción, la participación en las capacitaciones, la consulta a expertos y técnicos para tomar decisiones en el desarrollo de sus actividades y la presupuestación anual. Las estrategias tendientes al mejoramiento de las capacidades empresariales de los productores consideran: el fortalecimiento financiero para mejorar la rentabilidad de sus unidades productivas, el desarrollo de capacidades técnicas y administrativas de acuerdo a sus necesidades y expectativas, la adaptación al cambio climático y la difusión del conocimiento sobre aquellos aspectos empresariales que le permitan un cambio de actitud para enfrentar los retos del sector agropecuario.

Palabras clave: ganadería, producción, tecnología, fincas, estrategias.

ABSTRACT

This research describes the characteristics of the producers of the Association of Livestock Breeders of Camoapa, assesses their business skills and proposes strategies to improve them. A survey, assessment test, focus group, some Geilfus tools and SWOT analysis for the generation of strategies were applied. The socio-economic and technical characteristics, business capacities and improvement strategies were evaluated. The results indicate that the producers have the main purpose of producing milk, they present a weak technological incorporation to their production processes, only 21.8% receive technical assistance or training, 36% of them work with financing for the purchase of land, livestock and means of transportation; they do not perform formal economic valuation of their farms, they present a high Index of Entrepreneurial Capacity (ICE), except in the knowledge variable (ICE under) that considers the aspects: different ways of doing things, documentation of production, participation in training, consultation with experts and technicians to make decisions in the development of their activities and annual budgeting. The strategies aimed at improving the entrepreneurial capacities of producers consider: the financial strengthening to improve the profitability of their productive units, the development of technical and administrative capacities according to their needs and expectations, the adaptation to climate change and the diffusion of the knowledge about those business aspects that allow a change of attitude to face the challenges of the agricultural sector.

Keywords: livestock, production, technology, farms, strategies.

Recibido: 25 de mayo del 2018

Aceptado: 17 de septiembre del 2018



Copyright 2018. Universidad Nacional Agraria

Los artículos de la revista La Calera de la Universidad Nacional Agraria, Nicaragua, se comparten bajo términos de la licencia Creative Commons: Reconocimiento, No Comercial, Compartir Igual. Las autorizaciones adicionales a las aquí delimitadas se pueden obtener en el correo freddy.aleman@ci.una.edu.ni

DESARROLLO RURAL

El sector agropecuario representa uno de los sectores de mayor importancia y una de las alternativas para el desarrollo económico y social del país, particularmente de los productores y productoras. La agricultura y la ganadería son consideradas como una forma de vida y una actividad fundamental para el sustento económico, social y cultural, al mismo tiempo, como una actividad riesgosa por estar sujeta a factores como el cambio climático, las plagas y enfermedades, el vaivén de los precios internacionales de los insumos y los productos agrícolas y pecuarios.

La administración de empresas agropecuarias es un proceso importante que debe aplicarse en la toma de decisiones diarias de una unidad de producción; éste permite planificar, organizar, dirigir y controlar los recursos disponibles de tal forma que se logren los objetivos que se han trazado. Un factor importante que incide en el logro éstos, es la capacidad de organización y manejo empresarial que tiene la persona a cargo de la empresa o unidad de producción. Esa capacidad empresarial puede definirse como un conjunto de habilidades y destrezas empresariales que permiten desarrollar mejor las actividades productivas y comerciales y generar iniciativas empresariales exitosas y permanentes.

Así, el fortalecimiento de la capacidad empresarial en territorios rurales es un elemento imprescindible para elevar la competitividad en los productores y que puedan enfrentar al mercado globalizante. Para ello, es necesario determinar no sólo sus potencialidades sino también sus necesidades, de manera que de esto puedan generarse programas de capacitación empresarial que contribuyan al mejoramiento de dichas capacidades empresariales y de la calidad de vida de los productores.

La Universidad Nacional Agraria participa en una alianza con diversas instituciones del municipio de Camoapa. La misma fue conformada con el objetivo de fortalecer capacidades empresariales, considerando a los productores agropecuarios organizados en las cooperativas agropecuarias y la Asociación de Ganaderos. Con esta última, la Universidad ha trabajado de manera conjunta, brindando capacitaciones y realizando investigaciones para validar o incorporar prácticas ganaderas que contribuyan a un mejor manejo de sus unidades de producción.

Por lo antes expuesto, el presente estudio tiene como finalidad determinar las características de los productores agropecuarios de la Asociación de Ganaderos de Camoapa, de manera que se identifique aquellas capacidades empresariales que se deben potenciar y aquellas sobre las cuales se debe influir a través de estrategias generadas por los mismos.

MATERIALES Y MÉTODOS

Ubicación del estudio. El municipio de Camoapa perteneciente al departamento de Boaco se localiza entre los 12°03'40'' y los 12°47'00'' de latitud y entre los 84°52'20'' y 85°59'12'' de longitud. Se ubica al este del departamento, tiene una superficie de 1 483.29 km². Pertenece a la cuenca del Río Tecolostote que drena sus aguas al lago de Nicaragua. Limita al norte con los municipios de Boaco y Matiguas, al oeste con los municipios de Boaco y San Lorenzo, al sur y al este con los municipios de Cuapa y Santo Domingo del departamento de Chontales (PRNOT, 2004).

Diseño metodológico. El presente estudio se realizó a través de investigación descriptiva bajo el enfoque cuantitativo de investigación. Para la obtención de la información se utilizó la herramienta de análisis para la valoración de la capacidad empresarial (Moreno, 2008). Esta fue dividida en los instrumentos encuesta y test de valoración; la primera contenía información general de la finca y aspectos de producción, comercialización, tecnología, conocimiento, organización y económicos financieros del productor; la segunda, detalla afirmaciones en base a características de los productores, además de variables que determinan una calificación o índice, en adelante llamado Índice de Capacidad Empresarial (ICE).

Para el último caso se utilizó una adecuación de la escala Lickert utilizada por Moreno (2008). El peso de la escala está dado por una valoración que va de 1-4. Al ser el rango de los índices entre 1 y 4 se estableció como criterio la media más uno para capacidades empresariales altas (mayor de 3), la media más 0.5 para capacidades empresariales bajas (menor de 2.5) y entre 2.5 y 3 para capacidades empresariales medias.

También se utilizó la técnica de grupo focal sugerida por Escobar y Bonilla (2011) para consolidar los hallazgos generados por la aplicación de la encuesta y el test de valoración. Asimismo, las herramientas de Geilfus (2009), como apoyo al momento del desarrollo de la encuesta (observación participante, diálogo semi-estructurado y recorridos en la finca).

Para la generación de estrategias se utilizó la metodología sugerida por el Instituto Politécnico Nacional (2002) a través del análisis FODA.

De un total de 146 productores en la lista brindada por la oficina administrativa de la Asociación de Ganaderos de Camoapa, se seleccionaron aleatoriamente a 59 productores (Arriaza, 2006)

Se evaluaron tres aspectos indicativos referidos a: características socio-económicas y técnicas, capacidades

DESARROLLO RURAL

empresariales para valorar la incidencia de éstas en el desarrollo de las unidades de producción y el éxito de los productores, y, por último, estrategias de mejora que den pautas a la Asociación de Ganaderos de gestionar recursos en función de las necesidades de sus miembros.

El procesamiento de la información fue a través de estadística descriptiva en las variables que lo ameritaron. Se diseñó una base de datos utilizando una plantilla electrónica en el programa estadístico SPSS para los datos provenientes de la encuesta y en EXCEL para los datos provenientes del test de valoración.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Características socioeconómicas y técnicas. Los productores seleccionados presentan fincas con un área promedio de 233 hectáreas, tienen una edad promedio de 54 años y han destinado 34 años a la actividad agropecuaria. Esto, posiblemente es un indicativo de la experiencia acumulada en el manejo de sus unidades productivas o, según Peña *et al.*, (1999), una manifestación de la condición de arraigo y tradición que caracteriza la actividad ganadera.

El 56% de los productores tienen el nivel de secundaria a universitario. Esto se puede considerar una fortaleza de los productores para enfrentar los retos actuales que demanda el mercado, la introducción de nuevas tecnologías acordes al desarrollo global y el desafío que significa el cambio climático. Peña *et al.*, (1999), con resultados similares obtenidos en productores ganaderos, considera que es posible pensar en las facilidades y oportunidades de las generaciones de relevo y el apoyo ofrecido por aquellos productores preocupados por mejorarse intelectualmente.

En cuanto a la actividad productiva predominante, se destaca la actividad ganadera, siendo la finalidad principal la producción de leche cuyo destino comercial son las cooperativas ubicadas en el mismo municipio. Presentan una débil incorporación tecnológica a sus procesos de producción y las que han sido retomadas no cubren las expectativas de sus unidades de producción. Se destacan la inseminación artificial, e uso de implementos pecuarios y la incorporación de pasto mejorado.

El 69% de los productores, han obtenido el conocimiento del manejo de sus unidades productivas por generación familiar, actualmente sólo el 21.8% de ellos recibe asistencia técnica o capacitación y de estos, el 91.7% indican estar satisfechos con la misma. Una de las limitantes que consideran los productores, participantes del grupo focal, provoca la falta de interés en capacitarse, es el método utilizado por los organismos que facilitan las mismas, sometiéndolos a una educación formal que para ellos no es muy atractivo.

El 60% de los productores, además de pertenecer a la ASOGACAM pertenecen a otra organización y un 84% de ellos afirman recibir algún tipo de beneficio opcional, dentro de los que mencionan: financiamiento, capacitación, insumos agropecuarios, intercambio de experiencias, asistencia técnica, etc.

El 36% de los productores trabaja con financiamiento, siendo los bancos y las cooperativas agropecuarias (créditos a corto plazo) las entidades financieras que les brindan este servicio. La ASOGACAM no brinda financiamiento a sus asociados. Expresan que el crédito es muy útil para el desarrollo de sus fincas y financiar las inversiones; sin embargo, no hacen uso de éste por los altos costos que ello implica (intereses, trámites, costo de la hipoteca, etc.) y las políticas de pago que los bancos establecen.

Los productores que trabajan con financiamiento externo, lo están destinando principalmente a la compra de tierras y medios de transporte, y en menor escala para la compra de ganado y la implementación de tecnologías. Del Ángel (2005), dice que la carencia de crédito agropecuario ha sido un fenómeno persistente. Este problema puede explicarse por los riesgos inherentes a la actividad, problemas de garantías, trampas de pobreza y riesgos de incumplimiento de pagos.

Developpemen International Desjardins (2010), asegura que los agricultores suelen tener escaso control de su margen de ganancias porque tienen poco poder sobre el precio de venta de los productos que comercializan y sobre el costo de los insumos necesarios para la crianza de animales.

El 66% de los productores no realizan ninguna valoración económica de sus unidades de producción. Consideran que el registro contable en las fincas es de vital importancia, sin embargo, requieren acompañamiento para poder implementarlo, pero ante todo debe haber un cambio de actitud de parte de ellos mismos.

Capacidades empresariales. Los resultados indican que los productores de la ASOGACAM tienen un alto índice de capacidad empresarial en todas las variables consideradas, excepto en la variable conocimiento, que tiene un ICE de 2.3 (figura 1).

Los aspectos considerados en la variable conocimiento, presentaron el comportamiento, referido en la figura 2, con relación al ICE.

Cabe señalar que los aspectos valorados en esta variable son los que les permitirían a los productores ser más consecuentes con la toma de decisión referente a las inversiones, la disminución de costos, la incorporación de tecnologías apropiadas a sus sistemas de producción y la mejora de los mismos.

DESARROLLO RURAL

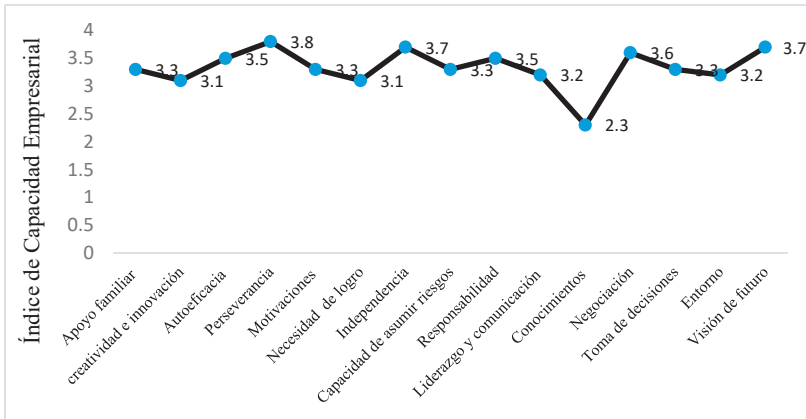


Figura 1. Índice de capacidad empresarial (ICE) de productores de la ASOGACAM

Los productores de la ASOGACAM deben aprovechar la oportunidad de la alianza que su organización tiene con diferentes instituciones, incluyendo las de índole educativa, de extensión y de investigación, para la generación de nuevas formas de hacer las cosas, documentar la producción junto a sus ingresos y costos, ampliar y actualizar constantemente sus conocimientos a través de las capacitaciones ofrecidas y aprovechar el vínculo con expertos y técnicos para que junto a su experiencia se logre hacer frente a los desafíos actuales. Rondot y Collion (2001), aseguran que, con sus recursos limitados, las organizaciones de productores no pueden resolver los desafíos técnicos, económicos, sociales y políticos que enfrenta la sociedad rural. Por lo tanto, las alianzas y las asociaciones son necesarias.

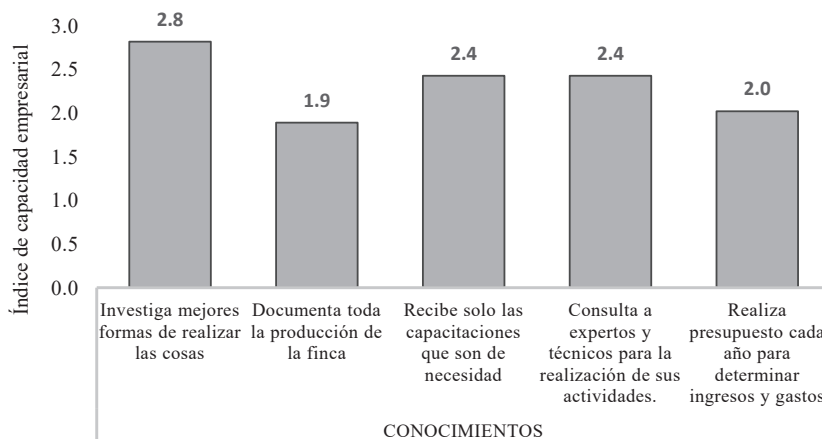


Figura 2. Índice de capacidad empresarial (ICE) para la variable conocimientos.

Estrategias de mejora. Basado en los resultados provenientes de la encuesta, del test de valoración de las capacidades empresariales y del grupo focal se realizó el análisis FODA de los productores de la ASOGACAM, se desarrolló la matriz de comparación de las funciones sustantivas del FODA y se definieron las estrategias:

Estrategia FO maxi- maxi (F1, F2, F3, F5, F7: O1, O2, O3, O4).

“Fortalecer financieramente a los productores de mayor experiencia, con deseos de superación, abiertos al cambio y con cultura de pago; para el mejoramiento de la calidad en sus procesos de producción, la inversión en activos productivos y el ingreso económico de los mismos que les permita obtener mayor rentabilidad en sus unidades de producción”.

Estrategia FA maxi – mini (F1, F2, F3, F5, F6, F7: A1, A2, A3, A4, A7, A8).

“Implementar un programa de capacitación y asistencia técnica que considere la incorporación de nuevas tecnologías y la administración de recursos, basado en las necesidades y expectativas de los productores, en cuanto a metodologías participativas y pragmáticas; teniendo de referencia aquellas iniciativas que han generado resultados sostenibles dentro o fuera del entorno”.

Estrategia DO mini – maxi (D1, D2, D3, D4, D5, D6 D7: O1, O2, O3, O4).

“Promover la adaptación al cambio climático a través de la incorporación de tecnologías que permitan el aprovechamiento racional del recurso agua en el manejo de los pastos en fincas de referencia productiva manejada por productores con visión empresarial para el incremento de la eficiencia productiva”.

Estrategia DA mini – mini (D1, D2, D3, D4, D5, D6, D7: A1, A2, A3, A4, A5, A7, A8).

“Aprovechar programas radiales en la concientización a productores que permita un mejor conocimiento de sus procesos productivos, del mercado de sus productos, la importancia de

DESARROLLO RURAL

inversión en nuevas tecnologías desde el punto de vista del costo – beneficio y el uso de registros contables; para la contribución al cambio de mentalidad y desarrollo de capacidades empresariales que los prepare para los nuevos retos del sector agropecuario ante el avance tecnológico, la seguridad alimentaria, la innovación y el cambio climático”.

CONCLUSIONES

Los productores miembros de la Asociación de Ganaderos de Camoapa se han dedicado 34 años a la actividad agropecuaria, presentan un nivel de escolaridad predominante de secundaria y universitario (56%), su actividad predominante es la ganadería cuya finalidad principal es la producción de leche. A pesar de presentan una débil incorporación tecnológica a sus procesos de producción solo el 21.8% de ellos recibe asistencia técnica o capacitación como parte de los beneficios recibidos por sus organizaciones. Actualmente solo el 36% de ellos trabaja con financiamiento y este lo destinan a la compra de tierras, ganado y medios de transporte.

Los productores presentan un alto Índice de capacidad empresarial (>3) en cuanto al apoyo familiar,

creatividad e innovación, autoeficacia, perseverancia, motivaciones, necesidad de logro, independencia, capacidad de asumir riesgos, responsabilidad, liderazgo y comunicación, negociación, toma de decisiones, entorno y visión de futuro.

Los productores presentan un bajo Índice de capacidad empresarial (<3) en la variable conocimientos que considera los aspectos de hacer las cosas de una forma diferente, la documentación de la producción, la participación en las capacitaciones, la consulta a expertos y técnicos para tomar decisiones en el desarrollo de sus actividades y la presupuestación anual.

Las estrategias tendientes al mejoramiento de las capacidades empresariales de los productores consideran, en primer lugar, el fortalecimiento financiero para mejorar la rentabilidad de sus unidades productivas, seguida del desarrollo de capacidades técnicas y administrativas de acuerdo a sus necesidades y expectativas, la adaptación al cambio climático y la difusión del conocimiento sobre aquellos aspectos empresariales que le permitan un cambio de actitud para enfrentar los retos del sector agropecuario.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arriaza B, M. 2006. Guía práctica de análisis de datos. España: Junta de Andalucía. Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa. Instituto de Investigación y Formación Agraria y Pesquera.
- Del Ángel Mobarak, G. A. (Ed.) 2005. Transformaciones del crédito agropecuario: El caso del FIRA en perspectiva histórica. México: Centro de investigación y docencia económicas, A.C.
- Developpemen International Desjardins. 2010. Financiamiento agrícola: Una poderosa herramienta para contribuir a la seguridad alimentaria de las poblaciones. Recuperado de: <http://www.did.qc.ca/media/documents/es/positionnements/DID-FinanciamientoAgricolas-Noviembre2010.pdf>
- Escobar J. y Bonilla Jiménez F. I. 2011. Grupos focales: Una guía conceptual y metodológica. Cuadernos hispanoamericanos de psicología. 9 (1). 51 – 67.
- Geilfus, F. 2009. 80 herramientas para el desarrollo participativo: diagnóstico, planificación, monitoreo, evaluación. San José, Costa Rica: IICA
- IPN (Instituto Politécnico Nacional (IPN). 2002. Metodología para el análisis FODA. Recuperado de: https://cursos.campusvirtualsp.org/pluginfile.php/36541/mod_page/content/11/M2O9_IPNST_2002.pdf
- Moreno V, M. (2008). Análisis de la capacidad empresarial de pequeños productores del Cantón de Guácimo, Costa Rica. (Tesis de Maestría). CATIE. Turrialba, Costa Rica.
- Peña M. E., Urdaneta F., Arteaga G. y Casanova A. 1999. Características personales y actitudinales del productor gerente de empresas de ganadería bovina de doble propósito en los municipios Rosario y Machiques de Perija, Venezuela. Revista de la Facultad de Agronomía. 16 (01). 259-64
- PRONOT (Programa Nacional de Ordenamiento Territorial de la República de Nicaragua). 2004. Plan de ordenamiento del Municipio de Camoapa: Documento síntesis. Nicaragua: Ministerio del ambiente y los recursos naturales e Instituto nicaragüense de estudios territoriales.
- Rondot P. y Collion M. H. (Ed.). 2001. Organizaciones de productores agrícolas: su contribución al fortalecimiento de las capacidades rurales y reducción de la pobreza. Recuperado de: <http://siteresources.worldbank.org/INTARD/825826-1111405311310/20431926/AgProdOrg-Proceedings-sp.pdf>