

Proyecto Humid Tropics
Territorio Cacao
Municipio: Waslala



Informe
Metodología de acceso a mercados
Y
Comercialización
De
Comunidades remotas

Fecha:05/10/2015

INDICE

I-INTRODUCCIÓN	2
II-Característica generales del Municipio Waslala	3
2.1-Clima	3
2.2-Actividad económica	3
III- Metodología	4
IV-Sesión 1. Los productos dominantes de nuestros territorios.	5
4.1-Ejercicio 1.1 Los productos que producimos en nuestra comunidad.....	6
4.2-Ejercicio 1.2 Los productos estrellas en nuestra comunidad	10
V-Sesión 2. Los mercados y las comercializaciones de los productos dominantes de nuestros territorios.	11
5.1-Ejercicio 2.1 Los pasos y cadenas de un producto dominante y las brechas	12
5.1.1-¿Por cuántas manos pasan el producto en su camino entre la parcela y el consumidor final? ; ¿Por qué hablamos de cadenas de comercialización?	14
5.1.2- las ventajas y desventajas de las cadenas.....	18
5.2-Ejercicio 2.2 La calidad de un producto dominante de nuestro territorio y las brechas.....	22
5.3-Ejercicio 2.3 Los costos e ingresos de un producto dominantes y reflexiones	26
5.4-Ejercicio 2.4 Los factores de riesgo de un producto dominantes, mitigaciones de los riesgos y las dificultades.....	30
VI-Bibliografía.....	34

I-INTRODUCCIÓN

Programa Humid tropics, es un programa consorciado de investigación para el desarrollo. El sitio ubica en la parte norte de Nicaragua, cubre 71 municipios desde la frontera de RAAN hasta Somotillo. El accionar del programa se focaliza en tres territorios, a través de las alianzas entre los centros internacionales de investigación y las organizaciones locales en los territorios.

Los territorios son Territorio Cafetalero (municipios Jinotega y El Cuá), Territorio Cacaotero (municipios Rancho grande y Waslala) y Territorio mixto Ganadero-Granos básico (municipios Estelí y Condega) (Nicanorte, 2015).

El Municipio de Waslala se encuentra integrado en la plataforma Nicanorte en el territorio Cacao, donde se implementó la metodología de acceso a mercados llevada a cabo con 5 personas por comunidad siendo en total en el municipio 20 varones; tomando en cuenta dos comunidades cercanas y dos lejanas al municipio para identificar, analizar la dinámica productiva y de comercialización de productos llevada a cabo en las comunidades de Kaskita, Angostura Dudu, Dipina Central y El Achiote.

Identificando los rubros establecidos por comunidad viendo la parte productiva de que se produce, cuanto vendemos y en cuanto vendemos el producto para determinar cuanto es el ingreso bruto por comunidad seguidamente se seleccionaban los 5 rubros principales por comunidad y de ahí se seleccionó el rubro estrella luego a este se analiza la parte productiva, canales de comercialización, inversión, factores de riesgos y pérdida de calidad. Donde fueron priorizados como rubros principales en las diferentes comunidades el Cacao, Café, Frijol y Maíz.

II- Características generales del Municipio Waslala.

El Municipio de Waslala, está ubicada en el extremo suroeste de la región Autónoma del Atlántico Norte por decretos administrativos y por lejanía de su cabecera departamental el municipio es atendido político y administrativamente por Matagalpa.

Waslala se encuentra a una distancia de 241 Km de la capital Managua y a 111 km de la cabecera departamental Matagalpa con una población de 43676 habitantes donde el 83 % es del casco rural y el 17 % urbana; cuenta con una extensión territorial de 1329.51 Km² y está compuesta por 20 comarcas y 70 comunidades.

2.1- Clima.

El municipio está regido por un clima trópico húmedo la precipitación promedio oscila entre 1300 mm a 1500 mm anual. El municipio se caracteriza por tener abundantes lluvias y altas temperaturas.

2.2- Actividad económica.

La población del municipio se dedica principalmente a la agricultura, con un área sembrada de 41750 manzanas. En la actualidad la ganadería ha tenido un repunte significativo pero la mayoría de explotaciones son doble propósito siendo el segundo rubro de importancia económica en el territorio.

III-Metodología

Se aplicó dos metodologías una de acceso a mercados y comercialización, la segunda identificación de productos generadores de ingresos para mujeres. Donde se seleccionó 4 comunidades del municipio de Waslala tomando en cuenta que dos de estas se encuentran cerca de la cabecera municipal y las otras lejanas para identificar qué diferencias hay entre estas el proceso por comunidad se definieron tres días un día para cada metodología y un tercero para hacer un recorrido por las comunidades donde se verificaba lo obtenido con la metodología con lo que se encontraba en campo donde se convocó a 5 varones y 5 mujeres por comunidad estos deberían de ser líderes, participativos y conocer la dinámica productiva, poblacional de la comunidad .

Datos generales de comunidades de estudio Waslala

Datos Generales	Comunidades			
	El Achiote	Angostura Dudu	Dipina	Kaskita
Ubicación: acceso a carretera	No	Todo tiempo	Todo tiempo	Todo tiempo
Ubicación: cercanía de mercado	7 Km	10 Km	26 Km	14 Km
Acceso a transporte público	No	Si	Si	Si
Red de electricidad	No	No	No	No
Comunicación	No	No	No	Si
Organización y apoyo	ADDAC/coop. Nueva Waslala	ADDAC/Coop. Nueva Waslala	ADDAC/Coop. Nueva Waslala	ADDAC/Coop. Nueva Waslala
Número de familias	320	92	500	396

IV-Sesión 1. Los productos dominantes de nuestros territorios.

Objetivo: Ampliar nuestra visión sobre los productos dominantes de nuestros territorios

Ejercicio 1.1 ¿Cuáles son los productos que producimos y vendemos en nuestro territorio?

Ejercicio 1.2 ¿Cuáles son los productos dominantes en nuestros territorios?

4.1-Ejercicio 1.1 ¿Cuáles son los productos que producimos en nuestra comunidad? (trabajando en un pequeño grupo de productoras o productores en la comunidad)

Comunidad: El Achiote

Municipio: Waslala

Número de familias en la comunidad: 320

Productos	Producción			Venta				
	% de familia que produce	Volumen de producción anual por familia	Volumen de producción anual de comunidad	% de familia que vende	Volumen de venta anual por familia	Volumen de venta anual de comunidad	Precio por unidad de venta	Ingreso de venta anual de comunidad
Frijol qq	85	15	4080	85	10	2720	1100	2,992,000
Ganado Cabezas	60	5	960	60	1	192	10000	1,920,000
Leche Lt	60	960	184320	60	900	172800	10	1,728,000
Cacao qq	30	12	1152	30	12	1152	1200	1,382,400
Cerdo Cabezas	95	2	608	95	2	608	2250	1,368,000
Maíz qq	90	25	7200	90	15	4320	300	1,296,000
Huevo docena	100	60	19200	50	30	9600	30	288,000
Arroz qq	10	30	960	10	25	800	300	240,000
Gallina Unidades	100	5	1600	100	5	1600	150	240,000
Plátano Cabezas	30	20	1920	30	15	1440	30	43,200
Guineo Cabezas	95	50	15200	No comercializan				
Naranja Sacos	60	4	768					
Aguacate Saco	80	5	1280					
Mango Saco	60	3	576					

En la comunidad del achiote e principal rubro generador de ingreso para la comunidad es el frijol con un 85 % de su población estableciéndolo siendo en total 10 rubros que dinamizan la actividad económica de la comunidad.

Ejercicio 1.1 ¿Cuáles son los productos que producimos en nuestra comunidad? (trabajando en un pequeño grupo de productoras o productores en la comunidad)

Comunidad: Angostura Dudu

Municipio: Waslala

Número de familias en la comunidad: 92

Productos	Producción			Venta				
	% de familia que produce	Volumen de producción anual por familia	Volumen de producción anual de comunidad	% de familia que vende	Volumen de venta anual por familia	Volumen de venta anual de comunidad	Precio por unidad de venta	Ingreso de venta anual de comunidad
Leche Lt	76	11520	805478	76	11520	805478	8	6443,827
Frijol qq	98	20	1803	98	35	3155	1100	3471,160
Ganado Cabezas	76	25	1748	76	2	139	10000	1398,400
Maíz qq	98	50	4508	98	35	3155	280	883,568
Café qq	27	18	447	27	17	422	1200	506,736
Cacao qq	65	6	358	65	6	358	1200	430,560
Cerdo Cabezas	97	2	178	86	1	89	2175	194,097
Gallina Unidades	100	5	460	100	2	184	150	27,600
Huevo docena	100	15	1380	21	5	460	30	13,800
Arroz qq	4	15	55	4	12	44	300	13,248
Plátano Cabezas	32	10	294	16	6	176	60	10,598
Guineo Cabezas	97	10	89	No comercializan				
Naranja Sacos	100	10	920					
Aguacate Cien	100	12	1104					
Granadilla doc	15	15	207					
Maracuya doc	10	14	128					
Miel Meliponas lts	21	1	19					
Chaya Docena	54	2	99					
Malanga qq	54	0.4	19					
Ayote Unidad	86	60	4747					
Yuca qq	76	0.25	17					

Actualmente uno de los rubros más establecidos es el maíz con 98 % y el frijol con 98 % pero aun así no logran generar tantos ingresos como el rubro leche que esta con un 76 % de familias que lo explotan pero con un ingreso de 6,443,827 córdobas

Ejercicio 1.1 ¿Cuáles son los productos que producimos en nuestra comunidad? (trabajando en un pequeño grupo de productoras o productores en la comunidad)

Comunidad: Dipina Central

Municipio: Waslala

Número de familias en la comunidad: 500

Productos	Producción			Venta				
	% de familia que produce	Volumen de producción anual por familia	Volumen de producción anual de comunidad	% de familia que vende	Volumen de venta anual por familia	Volumen de venta anual de comunidad	Precio por unidad de venta	Ingreso de venta anual de comunidad
Frijol qq	98	36	17640	98	30	14700	1000	14700,000
Maíz qq	98	90	44100	98	70	34300	280	9604,000
Cacao qq	80	17	6800	60	17	6800	1100	7480,000
Leche Lt	60	1500	450000	60	1500	450000	8	3600,000
Ganado Cabezas	60	4	1200	60	1	300	10000	3000,000
Cerdo Cabezas	50	2	500	50	2	500	1800	900,000
Gallina Unidades	100	10	5000	100	5	2500	130	325,000
Arroz qq	10	20	1000	10	15	750	250	187,500
Huevo docena	100	20	10000	50	10	5000	25	125,000
Guineo Cabezas	60	1000	300000	No comercializan				
Plátano Cabezas	20	200	20000					
Malanga qq	40	2	400					
yuca	80	2	800					

Los rubros que tienen mayor cantidad de familias que lo comercializan es el de gallinas con un 100 % seguido por maíz y frijol con un 98 % y estos dos generando para la comunidad un total de 24,304,000 córdobas.

Ejercicio 1.1 ¿Cuáles son los productos que producimos en nuestra comunidad? (trabajando en un pequeño grupo de productoras o productores en la comunidad)

Comunidad: Kasquita

Municipio: Waslala

Número de familias en la comunidad: 396

Productos	Producción			Venta				
	% de familia que produce	Volumen de producción anual por familia	Volumen de producción anual de comunidad	% de familia que vende	Volumen de venta anual por familia	Volumen de venta anual de comunidad	Precio por unidad de venta	Ingreso de venta anual de comunidad
Café qq	75	201	59697	75	200	59400	1900	112,860000
Tomate Cajilla	13	2000	102960	13	2000	102960	300	30,888000
Frijol qq	75	50	14850	75	40	11880	1000	11880000
Chiltoma Saco	13	300	15444	13	300	15444	300	4633,200
Maíz qq	75	50	14850	51	25	7425	500	3712,500
Repollo Cabeza	13	2000	102960	13	2000	102960	15	1544,400
Ganado Cabezas	14	10	554.4	5	2	110.	10000	1108,800
Cerdo Cabezas	100	2	792	75	1	396	2250	891,000
Gallina Unidades	100	10	3960	100	5	1980	150	297,000
Huevo docena	100	24	9504	100	24	9504	25	237,600
Cacao qq	5	4	79	5	4	79	2000	158,400
Plátano Cabezas	25	400	39600	25	200	19800	40	792,000
Leche Lt	14	5000	277200	No comercializan				
Guineo Cabezas	75	200	59400					
Naranja Sacos	75	1200	356400					
Aguacate Cien	75	20	5940					
Mango Saco	13	80	4118					
Mandarina Saco	75	75	22275					
Limón Agrio Saco	75	20	5940					
Limón dulce Saco	75	20	5940					
Chaya Docena	75	24	7128					
Malanga qq	75	75	22275					
Ayote Unidad	75	100	29700					

Es una comunidad donde predomina el Café siendo el rubro principal establecido por un 75 % de las familias de la comunidad y está tomado un auge las hortalizas como tomate y chiltoma por ser una región que no predomina muchas plagas y enfermedades.

4.2-Ejercicio 1.2 ¿Cuáles son los productos estrellas en nuestra comunidad?

Municipio de Waslala

Comunidad	Rubros							
	Café	Cacao	Frijol	Maíz	Ganado	Cerdos	Arroz	Banano
El Achiote	1	1	1	1	1		1	
Angostura		1	1	1		1		1
Dipina central		1	1	1	1	1		
Kaskita	1	1	1	1	1			
Sumatoria	2	4	4	4	3	2	1	1

En el municipio de Waslala los rubros priorizados por comunidades fueron 9 donde los más destacados son el cacao, frijol y maíz por el aporte a la dinámica productiva y generación de ingresos de las mismas, donde resultaron los menos priorizados el arroz y banano.

Comentarios sobre priorización de rubros:

-Arroz y Maíz: Porque garantiza la alimentación para la familia y lo consideran sostén de la familia.

-Es el de que nos mantenemos la familia

-Cerdo: Ayuda porque genera en momentos de necesidad

- Es rentable tiene buen precio y un cerdo vendido aporta.

-El Café: es el que les genera más ingresos y es el que les permite obtener materias primas para su unidad productiva siendo el sostén y base económica en la comunidad.

-Como trabajadores del campo no somos profesionales nuestra labor es ver por el bienestar de la familia para mantenernos.

V-Sesión 2. Los mercados y las comercializaciones de los productos dominantes de nuestros territorios.

Objetivo: Ampliar nuestra visión sobre las cadenas, calidad y costos-ingresos de un producto dominante de nuestra comunidad.

Ejercicio 2.1 Los pasos y cadenas de un producto dominante y las brechas

Ejercicio 2.2 La calidad de un producto dominante de nuestro territorio y las brechas

Ejercicio 2.3 Los costos e ingresos de un producto dominantes y reflexiones

Ejercicio 2.4 Los factores de riesgo, las mitigaciones de riesgos y las dificultad

5.1-Ejercicio 2.1 Los pasos y cadenas de un producto dominante y las brechas

Rubros estrellas Waslala

Rubros	Meses											
	Ene	Febr.	Marz	Abr	May	Jun	Jul	Ago.	Sept	Oct	Nov	Dic
Ac-Frijol			(-)	(+)								
An-Cacao	(+)	(+)	(+)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)
Di-Maíz			(+)	(+)	(-)	(-)	(-)					
Ka-Café	(+)											(-)

Precio	Alto	
	Medio	
	Bajo	

Producción	Alta	(+)
	Baja	(-)

El único producto que su precio es estable durante todo el año es el cacao por las gestiones y el canal de comercialización de la Coop. Nueva Waslala que lo ha garantizado en cambio el maíz que no tiene un canal formal de comercialización en meses de alta producción sus precios bajan no hay estabilidad en el precio del producto, fluctúa según la producción.

Cuadro de forma que se vende producto y quien pone el precio.

Rubros	Forma de venta del producto	Quien establece el precio
Ac-Frijol	Grano	Coop. Nueva Waslala, Intermediario
An-Cacao	Baba	Coop. Nueva Waslala, Intermediario
Di-Maíz	Grano	Intermediario
Ka-Café	Pergamino	Coop. Nueva Waslala ,Intermediario

Los 4 rubros se venden en forma de materia prima pero el que está más bajo en sus precios comparados con rubros de otras comunidades que tienen un canal de comercialización formal ya que está a dispensas del precio que pone el intermediario informal y siendo los productores los más afectados.

5.1.1-¿Por cuántas manos pasan el producto en su camino entre la parcela y el consumidor final? ; ¿Por qué hablamos de cadenas de comercialización?

El producto pasa por distintos dueños en forma de cadena; en este proceso nuestro producto cambia de lugar, cambia de estado, cambia de dueño y adquiere mayor valor en cada paso. En el siguiente cuadro podemos captar estos pasos de las dos cadenas principales de la zona

Comunidad: El Achiote

Rubro: Frijol

Cadena 1 Coop. Nueva Waslala

Dueños	¿Dónde se encuentra el producto?	¿En qué condición está el producto?	Acciones realizadas	¿En cuánto vende el producto?
Primer Productor	Finca	Vaina y granel	Corte, aporreo y despolvoreado.	1180
Segundo Coop. NW	Comunidad	Grano	Pesado, paga y acopia	-----
Tercer Coop. NW	Municipio	Grano	Compra y Acopio	-----

Cadena 2 Intermediario

Dueños	¿Dónde se encuentra el producto?	¿En qué condición está el producto?	Acciones realizadas	¿En cuánto vende el producto?
Primer Productor	Finca	Vaina y Grano	Corte, aporreo y despolvoreado	1100
Segundo Intermediario	Comunidad	Grano	Pesado y paga	-----
Tercer Intermediario	Municipio	Grano	Pesado y paga	-----
Cuarto Intermediario	Ciudad	Grano	Pesado y paga	-----
Quinto Pulpería	Ciudad	Grano	Pesado y Paga	-----
Consumidor	Ciudad	Grano	Paga y Elabora	-----

Comunidad: Angostura Dudu

Rubro: Cacao

Cadena 1 Coop. Nueva Waslala

Dueños	¿Dónde se encuentra el producto?	¿En qué condición está el producto?	Acciones realizadas	¿En cuánto vende el producto?
Primer Productor	Finca	Cacao Baba	Corte, recoger, partir y empacar	1000
Segundo Coop. NW	Acopio El comején	Baba y seco	Pesar, fermentar y secar	-----
Tercer Ritter Sport	Ciudad	Seco	Selección y empacado	-----
Cuarto Ritter Sport	Extranjero	Seco y oro	Selección, tostado y procesamiento	-----
Consumidor Alemania	Extranjero	Chocolate procesado	Compra y consume	-----

Actualmente solo se está comercializando el cacao solo en la coop. Nueva Waslala creando una estabilidad en los precios durante todo el año.

Comunidad: Dipina Central

Rubro: Maíz

Cadena 1 Intermediario

Dueños	¿Dónde se encuentra el producto?	¿En qué condición está el producto?	Acciones realizadas	¿En cuánto vende el producto?
Primer Productor	Finca	Mazorca y grano	Corte, destuse, aporreo	280
Segundo Intermediario	Waslala	Grano	Compra y pesa	-----
Tercer dueño	Matagalpa	Grano	Compra y pesa empaca	-----
Cuarto dueño	Consumidor	Grano	Compra y elabora	-----

Dipina es una de las comunidades más lejanas de la cabecera Municipal haciendo difícil que se establezcan cadenas que beneficien al productor mayor mente todos sus productos lo venden mediante intermediarios o les implica ir al municipio para obtener un precio mejor al momento de comercializar los productos.

Comunidad: Kasquita

Rubro: Café

Cadena 1 Coop. Nueva Waslala

Dueños	¿Dónde se encuentra el producto?	¿En qué condición Está el producto?	Acciones realizadas	¿En cuánto vende el producto?
Primer Productor	Finca	Uva y Pergamino	Corte, despulpa, fermentado y lavado.	1900
Segundo Coop. Nw	Comunidad	Pergamino	Compra, pesa, seca y acopia	—
Tercer Coop. Nw	Municipio	Pergamino	Acopio	—
Cuarto Aldea Global	Ciudad	Pergamino y oro	Clasificación y trillado	—
Quinto Exportación	Extranjeros	oro	Tostado, molido y empacado	—

Cadena 2 CISA

Dueños	¿Dónde se encuentra el producto?	¿En qué condición está el producto?	Acciones realizadas	¿En cuánto vende el producto?
Primer Productor	Finca	Uva y Pergamino	Corte, despulpa, fermentado y lavado.	1950
Segundo CISA	Comunidad	Pergamino	Compra, pesa, seca y acopia	-----
Tercer CISA	Municipio	Pergamino	Acopio	-----
Cuarto CISA	Ciudad	Pergamino y oro	Clasificación y trillado	-----
Quinto Exportación	Extranjeros	oro	Tostado, molido y empacado	-----

5.1.2-¿Cuáles son las ventajas y desventajas de las cadenas?

Comunidad: El Achiote

Rubro: Frijol

Criterios	Opción 1 <u>coop. Nueva Waslala</u>	Opción 2 <u>Intermediario</u>
Distancia a mercado o punto de venta	13 Km	13 Km
Costo de transporte	No cobra	Lo deduce de lo que vale el qq
Precio que ofrece	1180	1100
Forma de pago	Efectivo	Efectivo
Volúmenes que demanda	Desde 1libra en adelante	Desde 1 libra en adelante
Frecuencia de entrega	Cada 15 días	Diario
Forma de organizar para la entrega	Se acuerda el día	-----
Manejo de pos-cosecha	Seca	-----
Qué tipo de acuerdos o garantía	Entrega de lo cosechado	-----
	-----	-----
Principales exigencias	Calidad	-----
	Seco	-----
	Limpio	-----
	-----	-----
Ventaja de la cadena	Prestamos	-----
	Intereses bajos	-----
	Arreglos de pago	-----
Desventajas de la cadena	Acopio no es constante	-----
	-----	-----
	-----	-----

Comunidad: Angostura Dudu

Rubro: Cacao

Crterios	Opción Coop. Nueva Waslala	Opción CACAONICA
Distancia a mercado o punto de venta	Va hasta la comunidad	30 km
Costo de transporte	No se Cobra	20
Precio que ofrece	1000 qq baba	3000
Forma de pago	Efectivo	Efectivo
Volúmenes que demanda	Lo que sea	Lo que sea
Frecuencia de entrega	Cada quince días	Cualquier momento
Forma de organizar para la entrega	quincenal	-----
Manejo de pos-cosecha	Fermentado, secado y empacado	-----
Qué tipo de acuerdos o garantía	-----	-----
	-----	-----
Principales exigencias	Buena calidad	-----
	No lleve grano enfermo	-----
	No contenga agua	-----
	-----	-----
Ventaja de la cadena	Capacitaciones	Herramientas
	Asistencia técnica	Capacitaciones
	Precio estable	-----
Desventajas de la cadena	-----	-----
	-----	-----
	-----	-----

Comunidad: Dipina Central

Rubro: Maíz

Criterios	Opción 1 Intermediario
Distancia a mercado o punto de venta	-----
Costo de transporte	-----
Precio que ofrece	190-280
Forma de pago	Efectivo
Volúmenes que demanda	Lo que sea
Frecuencia de entrega	Cualquier momento
Forma de organizar para la entrega	-----
Manejo de pos-cosecha	-----
Qué tipo de acuerdos o garantía	----- -----
Principales exigencias	----- ----- ----- -----
Ventaja de la cadena	----- ----- -----
Desventajas de la cadena	----- ----- -----

No se han logrado establecer cadenas formales y que beneficien al productor por la lejanía de la comunidad y si llegan intermediarios ofrecen un precio muy bajo.

Comunidad: Kasquita**Rubro: Café**

Crterios	Opción 1 Coop. Nueva Waslala	Opción 2 CISA
Distancia a mercado o punto de venta	2 Km	2 Km
Costo de transporte	-----	-----
Precio que ofrece	1900	1950
Forma de pago	Efectivo	Efectivo
Volúmenes que demanda	1 libra en adelante	1 libra en adelante
Frecuencia de entrega	Diario	Diario
Forma de organizar para la entrega	Personal	Personal
Manejo de pos-cosecha	Secado y acopio	Secado, escogido y trillado
Qué tipo de acuerdos o garantía	Ser socio	Escritura de casa o terreno para prestamos
	-----	Intereses por adelantos
Principales exigencias	Buena calidad	Buena calidad
	Escritura si quiere préstamo	Cumplir con las metas productivas
	Prohíbe uso de químico	Garantizar la producción si quiere préstamo
Ventaja de la cadena	Buena pesa	Adelantos pre-cortes
	Dan capacitaciones	Certifica y se le da un buen precio
	Reajuste en el precio del café	Da insumos
Desventajas de la cadena	No está el acopiador	Multa si no cumples con los volúmenes
	No está el dinero en efectivo	Embarga
	No da insumos	Cierran muy temprano el acopio

5.2-Ejercicio 2.2 La calidad de un producto dominante de nuestro territorio y las brechas

Comunidad: El Achiote

Rubro: Frijol

1. ¿Cómo es la calidad del producto de nuestros territorios?

Parámetros	Rubro Frijol
Color de grano	Rojo
Tamaño del grano	Uniforme
Humedad del grano	10 %
Daño de gorgojo o picudo	Bajo
Granos podridos	No
Presencia de basura	Limpio
Facilidad de cocimiento	Fácil
Sabor del grano	Bueno

¿Cuáles son los problemas de calidad y cómo se puede mejorar la calidad?

-Actualmente la principal afectaciones de humedad por exceso de lluvia y se han estado mohoseando en los sacos por condiciones climáticas adversas.

Comunidad: Angostura Dudu

Rubro: Cacao

1. ¿Cómo es la calidad del producto de nuestros territorios?

Parámetros	Cacao
Color de grano grado de fermento	Blanco
Tamaño del grano	Uniforme
Humedad del grano	-----
Daño de broca o polilla	Poca
Granos negro podridos o sobre fermentados	Bajo
Presencia de defectos pizarra	Bajo
Presencia de moho	Bajo
La taza o calidad	Buena

¿Cuáles son los problemas de calidad y cómo se puede mejorar la calidad?

-La monilia afecta rendimientos y calidad del producto lo único que queda por hacer es realizar labores preventivas

Comunidad: Dipina Central

Rubro: Maíz

1. ¿Cómo es la calidad del producto de nuestros territorios?

Parámetros	Maíz
Color de grano	Blanco
Tamaño del grano	Medio
Humedad del grano	Seco
Daño de gorgojo o picudo	Medio
Granos podridos	Poco
Presencia de basura	No
Facilidad de cocimiento	Fácil
Sabor del grano	Bueno

¿Cuáles son los problemas de calidad y cómo se puede mejorar la calidad?

-La lluvia no cae a tiempo los pájaros; lo que es el clima no lo podemos controlar y en cuanto los pájaros ahuyentarlos

1. ¿Cómo es la calidad del producto de nuestros territorios?

Parámetros	Café
Color de grano grado de fermento	Blanco
Tamaño del grano	Variable
Humedad del grano	Oreado
Daño de broca o polilla	Poco
Granos negro podridos o sobre fermentados	1 %
Presencia de defectos pizarra	20 %
Presencia de moho	No
La taza o calidad	Buena

¿Cuáles son los problemas de calidad y cómo se puede mejorar la calidad?

-Muy maduro mancha el grano: Para contrarrestar esto debemos cortarlo a tiempo

-Corte de granos muy verdes: Los cortadores nos cortan granos verdes lo mejor es buscar personal que haga bien el trabajo

-Mucho grano mordido: eso se da por las razones antes mencionadas se corta grano verde y la despulpadora lo daña otra manera de mejorar seria regulando la máquina.

-Pasado de fermentado: algunas veces nos descuidamos y se nos fermenta demasiado el café debemos estar al tato y lavar el café a tiempo.

5.3-Ejercicio 2.3 Los costos e ingresos de un producto dominantes y reflexiones

Comunidad: El Achiote **Producto:** Frijol **Área:** 1 **Mz** **Costo de mano de obra:** 100 **C\$/día**

Actividad	Meses	DH Familiar	DH Contratada	Insumos	Costos de insumos en C\$
Chapia	1		8		
Des basura	1	2	2		
Fumiga	1		1		
Siembra	1	4	4		
Foleado	2	1	1		
Arranca	1	4	4		
Aporrea	1	1	2		
Despolvoreado	1	1			
Fertilizantes				Multifruta 1 bolsa 80; Engordador 1 bolsa 80	160
Herbicidas				Glifosato 1 Lt 100; Gramoxone 1 lt. 150	250
Semilla				80 Lb Mz 2400	2400
Suma		13	22		2810
Cosecha qq		14			
Venta (qq)		14			
Consumo (qq)		0			
Precio de venta (por qq)		1100			
Ingreso Bruto		15400			
Ingreso Neto		10390			
Ingreso Neto por día trabajado MOF		799			

Comunidad: Angostura Dudu **Producto:** Cacao

Área: 1

Mz

Costo de mano de obra: 100 C\$/día

Actividad	Meses	DH Familiar	DH Contratada	Insumos	Costos de insumos en C\$
Vivero	1	2			
Limpia del terreno	1	4			
Estaquillado	1	4			
Ahoyado	1	2			
Siembra	1	2			
Chapoda	3	4			
Caceo	3	4			
Poda	1	4			
Deshije	1	2			
Corte	12	3			
Despulpado	12	2			
Desmoniliado	48	48			
Suma		81	0		0
Cosecha qq		30			
Venta (qq)		30			
Consumo (qq)		0			
Precio de venta (por qq)		1000			
Ingreso Bruto		30000			
Ingreso Neto		30000			
Ingreso Neto por día trabajado MOF		370			

Comunidad: Dipina Central

Producto: Maíz

Área: 1 Mz

Costo de mano de obra: 100

C\$/día

Actividad	Meses	DH Familiar	DH Contratada	Insumos	Costos de insumos en C\$
Limpia de terreno	1	4			
Control de Malezas	1	1			
Siembra	1	4			
Chapoda	2	4			
Fumiga	1	1			
Corte	1	4			
Aporreo	1	4			
Destusa	1	10			
Herbidas				Gramoxone 1 Lt 15 2-4-D 1Lt 130	280
Suma		32	0		280
Cosecha qq		33			
Venta (qq)		30			
Consumo (qq)		3			
Precio de venta (por qq)		280			
Ingreso Bruto		9240			
Ingreso Neto		8960			
Ingreso Neto por día trabajado MOF		280			

Comunidad: Kasquita **Producto:** Café **Área:** 1 **Mz:** **Costo de mano de obra:** 100 C\$/día

Actividad	Frecuencia	DH Familiar	DH Contratada	Insumos	Costos de insumos en C\$
Establecimiento del vivero	1	6	6		
Limpia de vivero	3	1	2		
Abonado en vivero	3	3			
Foleo en vivero	5	5			
Insumos en vivero				Triple 20 1000; Thiago 60; 40 Cloro talonil.	1100
Limpia para siembra	1		8		
Ahoyado	1		10		
Siembra y jalado	1		10		
Carrila	1		10		
Abonado en vivero	1				
Chapia	3		30		
Fumiga	3		2		
Insumos en campo definitivo				18-46-0 900; Glifosato 130.	1030
Corte	2			500 medios a 17500 córdobas	17500
Bolsas				Bolsas 6 x 8 a 90 el 1000	90
Suma		15	78		19720
Cosecha qq		45			
Venta (qq)		45			
Consumo (qq)		0			
Precio de venta (por qq)		1900			
Ingreso Bruto		85500			
Ingreso Neto		57980			
Ingreso Neto por día trabajado MOF		3865			

5.4-Ejercicio 2.4 Los factores de riesgo de un producto dominantes, mitigaciones de los riesgos y las dificultades

Comunidad: El Achiote

Rubro: Frijol

Pérdida de producción o reducción rendimiento y Pérdida de calidad de producto

Factores de riesgos	¿Cómo mitigar estos riesgos?	¿Qué dificultades hay para implementar estas acciones?
Exceso de lluvia	Ver los tiempos de siembra	El clima no lo podemos controlar
Moho en el grano	Solear el grano	

Pérdida de precio o mercado para el producto

Factores de riesgos	¿Cómo mitigar estos riesgos?	¿Que dificultades hay para implementar estas acciones?
Abundancia de producción	Guardar Granos para cuando estén los precios altos o escasos de grano	Granos salieron muy húmedos y si se almacenan se mohosean
Falta de caminos a la comunidad	Construir caminos	Siempre nos hemos organizado pero no los dan respuestas sobre los caminos.

Comentarios:

-En ocasiones hay mucha producción de frijol y debemos sacarlas cuantas nomas para a que no se nos dañe

-Actualmente no teníamos vías de acceso ahora consideramos que mejoraran los precios y se comercializaran más rápidamente lo que se produce.

Comunidad: Angostura Dudu

Rubro: Cacao

Pérdida de producción o reducción rendimiento, Pérdida de calidad de producto, Pérdida de precio o mercado para el producto

Factores de riesgos	¿Cómo mitigar estos riesgos?	¿Qué dificultades hay para implementar estas acciones?
Monilia	Hacer recolección de frutos enfermos; Hacer un hoyo y echar la fruta dañada	No hay una tecnología muy efectiva para combatir la enfermedad
Mancha negra	Cortar y regular sombra	Tiempo y falta mano de obra

Comentarios:

-Lo que más comercializamos es cacao nos defiende pero también sembramos los granos básicos porque nos generan un poquito y es costumbre siempre sembrar una manchita.

-Los mejores precios se obtienen con rubros como cacao porque tiene una buen plaza.

Pérdida de producción o reducción rendimiento

Factores de riesgos	¿Cómo mitigar estos riesgos?	¿Qué dificultades hay para implementar estas acciones?
Fenómenos Climáticos	Utilizando variedades mejoradas	La tecnología no está disponible ni el conocimiento.

Pérdida de calidad de producto

Factores de riesgos	¿Cómo mitigar estos riesgos?	¿Que dificultades hay para implementar estas acciones?
Mucha lluvia	Doblarlo	No es cultura de nosotros doblar la mazorca

Pérdida de precio o mercado para el producto

Factores de riesgos	¿Cómo mitigar estos riesgos?	¿Que dificultades hay para implementar estas acciones?
Mucha producción	El mercado lo controla el intermediario lo que podemos hacer es almacenar y vender en tiempos de escases	Algunos dependemos de nuestra producción porque somos pequeños productores

Comentarios:

- Por necesidad vendemos lo producimos a cualquier precio
- No logramos sembrar productos nuevos que se adapten en nuestras zonas como piñas
- De que sirve que sembremos nuevos productos si no vendemos

Comunidad: Kasquita**Rubro:** Café*Pérdida de producción o reducción rendimiento*

Factores de riesgos	¿Cómo mitigar estos riesgos?	¿Qué dificultades hay para implementar estas acciones?
Enfermedades	Regulando sombra, eliminando malezas	Capacitaciones y financiamiento
Mano de obra	Garantizar mano de obra al momento que se necesite	Hay mucho trabajo y no se encuentra gente para que corte en la comunidad

Pérdida de calidad de producto

Factores de riesgos	¿Cómo mitigar estos riesgos?	¿Que dificultades hay para implementar estas acciones?
Mucho sol mancha el grano	No hay nada que hacer	No hay conocimientos

Pérdida de precio o mercado para el producto

Factores de riesgos	¿Cómo mitigar estos riesgos?	¿Que dificultades hay para implementar estas acciones?
Nos lleva a producir con lo que podemos	No hay manera de mejorar los precios del mercado	No hay dinero para trasladar la producción donde este el mejor mercado

Comentarios:

- Necesitamos garantizar un buen mercado
- Debemos eliminar tantas cadenas de intermediarios
- Nuestros caminos no permiten acceso de vehículos con fluidez
- Sentimos que no tenemos apoyo de la alcaldía

VI-Bibliografía

INIFOM (Instituto de Fomento Municipal) (s.f) "ficha técnica del Municipio de Waslala" recuperado el 1 de octubre del 2015, de <http://www.inifom.gob.ni/municipios/documentos/ATLANTICO%20NORTE/waslala.pdf>

Nicanorte (S.f) recuperado el 05 de octubre del 2015, de <https://sites.google.com/a/alianza-cac.net/nicanorte/>