

Proyecto Humid Tropics
Territorio Cacao
Municipio: Rancho Grande



Informe:
Metodología de acceso a mercados
Y
Comercialización
De
Comunidades remotas

Fecha:05/10/15

INDICE

I-INTRODUCCIÓN	2
II-Characterización de zona de estudio Municipio de Racho Grande.....	3
2.1-Clima	3
2.2-División política.....	3
2.3-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 la comunidad	6
4.2-Ejercicio 1.2 Los productos estrellas la comunidad.....	10
V-Sesión 2. Los mercados y las comercializaciones de los productos dominantes de nuestros territorios.....	12
5.1-2.1-Los pasos y cadenas de un producto dominante y las brechas	13
5.1.2-2.1.1. ¿Por qué hablamos de cadenas de comercialización? Y ¿Por cuántas manos pasan el producto en su camino entre la parcela y el consumidor final?	15
5.1.3-2.1.2. Las ventajas y desventajas de las cadenas	19
5.2-Ejercicio 2.2 La calidad de un producto dominante de nuestro territorio y las brechas.....	23
5.3-Ejercicio 2.3 Los costos e ingresos de un producto dominantes y reflexiones	27
5.4-Ejercicio 2.4 Los factores de riesgo de un producto dominantes, mitigaciones de los riesgos y las dificultades.....	31
VI-Bibliografía.....	37

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 Rancho Grande 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 Achiotte Central, San José de Kuskawas, La Colonia 1 y El Cacao.

Identificando los rubros establecidos por comunidad viendo la parte productiva cuanto produce, cuanto vendemos y en cuanto vendemos el producto para determinar canto 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 y leche.

II- Caracterización de zona de estudio Municipio de Racho Grande

El Municipio de Rancho Grande se encuentra a 213 Km de la capital y 83 Km de la cabecera departamental Matagalpa; con una población de 17,077 Habitantes los cuales de estos un 7 / son de casco Urbano y el 93 % población rural; posee una extensión territorial de 648 Km² (INIFOM, 2015).

2.1- Clima

El clima predominante es de sabana tropical de altura, caracterizado como semi-humedo; la temperatura media oscila entre los 28 C° a 30 C°; en cuanto a las precipitaciones varían entre 2000 y 2400 mm y esta se caracteriza por tener una muy buena distribución durante todo el año.

2.2- División política.

Existen mapas del Municipio pero no reflejan específicamente los datos requeridos sobre sus zonas pobladas. Ríos, carreteras, y caminos principales. Aún se encuentran con mucho avances además de su división es en 4 micro regiones y 22 comarcas conformadas muchas de estas en comunidades y sectores.

2.3- Actividad económica.

La principal actividad económica es agrícola donde en este ámbito es mixto en cuanto a variedad de rubros explotados pero siendo su principal fuente productiva Cacao, Café, Ganado pero en mayor parte predominan los granos básicos.

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 Rancho Grande 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 por comunidad pero en si la metodología de acceso a mercados se aplicaba el primer día con una duración de sesión de 4 horas por comunidad y se trabajaban con varones de la comunidad estos deberían de ser líderes, participativos y conocer la dinámica productiva, poblacional de la comunidad .

Datos generales de comunidades de estudio Rancho Grande

Datos Generales	Comunidades			
	Achiote Central	El Cacao	La colonia 1	San José
Ubicación: acceso a carretera	Todo tiempo	Todo tiempo	Todo tiempo	Solo verano
Ubicación: cercanía de mercado	18	7 km	12 Km	32 Km
Acceso a transporte público	Si	Si	Si	No
Red de electricidad	No	No	Si	No
Comunicación	Si	No	Si	No
Organización y apoyo	ADDAC/ Coop. Rios de Agua Viva	ADDAC/ Coop. Rios de Agua Viva	ADDAC/ Coop. Rios de Agua Viva/ CECESMA	ADDAC/Coop.Rios de Agua Viva
Número de familias	75	400	120	100

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: Achiote Central

Municipio: Rancho Grande

Número de familias en la comunidad: 75

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
Cacao baba qq	40	15	450	40	15	450	1050	472,500
Ganado Cabezas	30	10	225	30	2	45	10000	450,000
Frijol qq	100	16	1200	95	3	225	1200	270,000
Cerdo Cabezas	100	2	150	100	1	75	2100	157,500
Maíz qq	100	15	1125	30	5	375	200	75,000
Café qq	2	20	30	2	20	30	1900	57,000
Plátano Cabezas	15	420	4725	15	120	1350	35	47,250
Huevo docena	100	150	11250	20	20	1500	25	37,500
Gallina Unidades	100	10	750	100	2	150	120	18,000
Arroz qq	2	6	9	No Comercializan				
Leche Lt	30	4200	94500					
Guineo Cabezas	95	400	28500					
Naranja Sacos	100	10	750					
Aguacate Cien	95	400	28500					
Mango Saco	100	60	4500					
Malanga qq	75	75	4218.75					
Yuca qq	95	95	6768.75					
Pijibaye	80	32	1920					

En la comunidad de Achiote central se establecen 18 rubros donde solo 9 de estos son comercializados siendo el más rentable un que solo un 40 % de las familias lo produce es el cacao en baba dejando un ingreso bruto para la comunidad de 472,500 seguido del ganado y los frijoles. Siendo el ingreso bruto para la comunidad de 1,584,750 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: El Cacao

Municipio: Rancho Grande

Número de familias en la comunidad: 400

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 pergamino	90	70	25200	90	70	25200	1950	49140,000
Frijol qq	100	25	10000	100	20	8000	1500	12000,000
Yuca qq	100	80	32000	100	50	20000	200	4000,000
Huevo docena	100	200	80000	100	120	48000	30	1440,000
Cacao qq baba	20	15	1200	20	15	1200	1100	1320,000
Gallina Unidades	100	50	20000	20	20	8000	150	1200,000
Aguacate Cien Saco	10	40	1600	10	40	1600	600	960,000
Cerdo Cabezas	50	3	600	50	2	400	2000	800,000
Maíz qq	100	20	8000	20	7	2800	250	700,000
Achiote qq	10	10	400	10	10	400	1000	400,000
Ganado Cabezas	15	2	120	15	1	60	5000	300,000
Leche Lt	10	1000	40000	1	400	16000	10	160,000
Miel lts	5	4	80	5	4	80	200	16,000
Arroz qq	1	10	40	No comercializan				
Guineo Cabezas	100	200	80000					
Plátano Cabezas	100	200	80000					
Naranja Sacos	90	50	18000					
Mango Balde	100	50	20000					
Malanga qq	100	30	12000					
Ayote/pipián Unidad	100	500	200000					
Chayote docena	100	50	20000					

El café es uno de los rubros que más se establecen en la comunidad del cacao hasta un 90 % de la comunidad lo produce y en igual proporción comercializa generando para la comunidad 49,140,000 córdobas en comparación con el rubro que genera menos ingreso que es la miel con 16,000 córdobas anuales.

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: La Colonia 1

Municipio: RG

Número de familias en la comunidad: 120

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
Guineo Cabezas	90	4800	518400	90	4800	518400	25	12960,000
Café qq	90	20	2160	90	20	2160	2000	4320,000
Cacao qq	20	48	1152	95	48	1152	900	1036,800
Mandarina	40	100	4800	40	80	3840	250	960,000
Frijol qq	40	15	720	30	10	480	1800	864,000
Leche Lt	15	1800	32400	100	1800	32400	12	388,800
Malanga qq	50	20	1200	100	20	1200	250	300,000
Yuca qq	20	100	2400	5	50	1200	200	240,000
Ganado Cabezas	15	25	450	100	1	18	8000	144,000
Plátano Cabezas	15	192	3456	5	192	3456	40	138,240
Cerdo Cabezas	15	2	36	100	1	18	2800	50,400
Maíz qq	40	8	384	20	4	192	250	48,000
Achiote qq	20	1	24	100	0.9	21.6	2000	43,200
Gallina Unidades	100	5	600	100	3	360	120	43,200
Naranja Sacos	30	5	180	12	4	144	240	34,560
Huevo docena	100	1.5	180	50	1	120	120	14,400
Aguacate Cien	10	2	24	80	1.8	21.6	200	4,320
Granadilla doc	1	2	2.4	0.5	1.25	1.5	120	180
Mango Balde	95	60	6840	No comercializan				
Miel lts	10	1	12					

El ingreso bruto de la comunidad La Colonia 1 es de 21,590,100 córdobas donde los tres rubros con mayor ingreso bruto para la comunidad es el Banano lo establece un 90 % de las familias y e igual parte café y el cacao con un 20 % de familias que lo producen la similitud de estos tres rubros es que todo lo que se produce comercializan las familias siendo sustanciales para la economía 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: San José

Municipio: Rancho Grande **Número de familias en la comunidad:** 100

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	80	5600	448000	80	5600	448000	8	3584,000
Frijol qq	100	20	2000	100	15	1500	800	1200,000
Ganado Cabezas	80	15	1200	80	1	80	8000	640,000
Cacao qq	50	3	150	100	3	150	2600	390,000
Cerdo Cabezas	100	2	200	100	1	100	2100	210,000
Maíz qq	100	10	1000	5	5	500	250	125,000
Arroz qq	10	5	50	10	3	30	1000	30,000
Gallina Unidades	100	5	500	100	2	200	100	20,000
Huevo docena	100	96	9600	10	2	200	24	4,800
Guineo Cabezas	100	10	1000	No comercializan				
Plátano Cabezas	10	20	200					
Naranja Sacos	2	12	24					
Aguacate Cien	100	2	200					
Mango Balde	100	10	1000					
Yuca qq	80	10	800					

La comunidad de San José es una de las que el 80 % de su población posee ganado siendo igual manera la leche el principal rubro de explotación y generador de ingresos además se le agrega que estas familias obtienen ingresos durante todo el año con un promedio por familia de 5600 litros al año generando un ingreso bruto a la comunidad de 3,584,000 córdobas seguido del frijol con 1,200,000 córdobas.

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

Municipio Rancho Grande

Comunidad	Rubros								
	Café	Cacao	Frijol	Maíz	Ganado	Cerdo	Achiote	Leche	Banano
Cacao	1	1	1				1		
El Achiote		1	1	1		1		1	
Colonia I	1	1	1	1					1
San José		1	1	1	1			1	
Sumatoria	2	4	4	3	1	1	1	2	1

En el cuadro de rubros priorizados en las 4 comunidades del municipio de Rancho Grande se refleja que los rubros más priorizados son Cacao y frijol seguido del Maíz y en menor puntaje rubros como Ganado, cerdo y bananos.

Comentarios sobre criterios de priorizar los productos dominantes en las comunidades:

Café: Porque tiene mayor producción es el más rentable tiene mayor producción y más rentable generando ingresos.

-Nos mantiene a todos los que no tenemos terreno por que requiere mucha mano de obra en la comunidad.

Cacao: Rinde más que el café porque te vive dando y rinde más.

-Cada vez que tenemos necesidad ya generamos dinero.

-Porque es el medio con que sobrevivimos es el rubro principal

Banano: Es otro como el cacao cuando tenemos necesidad; se puede asociar y generar.

Maíz: Se siembra pero es más para consumo.

Frijol: Genera ingresos y también lo consumimos.

- nos cubre nuestras necesidades alimenticias a nivel familiar y es un producto que siempre tendrá mucha demanda en el mercado debido a que es la base fundamental de alimenticio en las familias nicaragüenses y será un rubro que nunca desaparecerá.

-Todos los cultivos escogidos consideramos que son los de más establecimiento a nivel de la comunidad y que ayudan a mejorar los ingresos de las familias en la comunidad estos cultivos son el sostén económico de la comunidad.

-Es muy rentable y ahorita tiene un muy buen precio-

Leche: El dinero es más fluido lo vemos semanal.

Ganado: Porque la res en pie es rentable y nos ha sacado de una necesidad y si queremos vender un saco de aguacate no lo vendemos porque no hay demanda.

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 dificultades

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

Rubros estrellas por comunidades de rancho grande

Rubros	Meses											
	Ene	Febr.	Marz	Abr	May	Jun	Jul	Ago.	Sept	Oct	Nov	Dic
Ac-Cacao					(-)	(-)		(-)	(+)			(+)
Ca-Café	(-)										(-)	(+)
Co-Café	(+)									(-)	(-)	
Sa-Leche	(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)

Precio	Alto	
	Medio	
	Bajo	

Producción	Alta	(+)
	Baja	(-)

En el cuadro de rubros estrellas por comunidad se refleja las fluctuaciones de precios y los meses de fluctuación de producción; en cuanto el Cacao es el rubro que tiene un precio más estable por los canales de comercialización que ofrece la cooperativa Ríos de Agua Viva en el municipio y el producto que es más constante su producción es la leche aunque su precio varía entre invierno más barato y verano más caro.

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

Rubros	Forma de venta del producto	Quien establece el precio
Ac-Cacao	Baba	Coop. Rios de agua viva, Intermediario
Ca-Café	En Grano	Coop. Rios de Agua viva, Intermediario
Co-Café	Pergamino	Intermediario
Sa-Leche	Liquida	Intermediario

La forma más común que se vende en el caso de los rubros priorizados por comunidad son vendidos como materia prima ya sea en el caso de leche que los productores no tienen condiciones para procesarla y conservarla ya sea por falta de luz, o si se quedan con ella se les estancaría porque toda la comunidad produce y el mercado se saturaría por estas razones están forzados a vender a intermediario y un bajo precio; en cuanto a el cacao y café tienen un canal de comercialización con mejores precios atribuidos por el respaldo de la coop. Rios de Agua Viva.

5.1.2-2.1.1. ¿Por qué hablamos de cadenas de comercialización? Y ¿Por cuántas manos pasan el producto en su camino entre la parcela y el consumidor final?

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: Achiote Central

Rubro: Cacao

Cadena 1 Coop. Ríos de Agua Viva

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	1050
Segundo Coop. RAV	Acopio Kuskawas	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	-----

Cadena 2 Intermediarios

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, fermentado, secado	1000 Baba / 2500 Rojo
Segundo intermediario	Municipio	Baba y rojo	Pesa, compra y acopia	-----
Tercer intermediario	Ciudad	rojo	Pesa, compra y acopia	-----

El rubro cacao posee dos intermediarios pero es la cooperativa Ríos de Agua Viva quien ofrece mejor precio además acopia en las comunidades mermado los costos de producción de los productores y mantiene un precio estable durante todo el año.

Comunidad: Cacao

Rubro: Café

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	Uva y pergamino mojado	Despulpa y lavado	1900
Segundo intermediario	Pueblo	Pergamino seco o mojado	Secado y escogida	2100
Tercer Beneficio	ciudad	Pergamino seco y oro	Secado, escogido y trillado	3000
Cuarto extranjero	Internacional	Pergamino y oro	Trillado, molido y empacado	4000
Consumidor	Ciudad	Molido y empacado	Ni una	-----

Cadena 2 Coop. Ríos de agua viva

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 mojado	Despulpa y lavado	1950
Segundo Coop. R.A.V	Pueblo	Pergamino seco o mojado	Secado y escogida	2100
Tercer COOPROCOM	ciudad	Pergamino seco y oro	Secado, escogido y trillado	3000
Cuarto Extranjero	Internacional	Pergamino y oro	Trillado, molido y empacado	4000
consumidor	Ciudad	Molido y empacado	Ni una	-----

Igual manera que con el rubro cacao la coop. Rios de Agua Viva acopia café en comunidades del municipio de rancho grande mejorando el precio y costos de transporte para el productor también es un canal de comercialización que ofrece un mejor precio y mantiene la estabilidad de este producto durante el ciclo productivo.

Comunidad: Colonia 1**Rubro: Café**

Cadena 1: CISA

Dueños	¿Dónde se encuentra el producto?	¿En qué condición está el producto?	Acciones realizadas	¿En cuánto vende el producto?
Primero Productor	Finca	Uva	Corte, despulpa, lavado	2000 qq
Segundo CISA	Comunidad	pergamino	Pesa y empaca	No se sabe
Tercer CISA	ciudad	Pergamino y oro	Secado, escogido, trillado	No se sabe
Cuarto Exportación	Fuera del país	oro	Compra y pesa	No se sabe
Consumidor	Fuera del país	Listo para consumir	Compra y elabora	No se sabe

Cadena 2: Intermediarios

Dueños	¿Dónde se encuentra El producto?	¿En qué condición Está el producto?	Acciones realizadas	¿En cuánto vende El producto?
Primer productor	Finca	Uva	Corte, despulpa, lavado	1950 qq
Segundo intermediario	Comunidad	Pergamino	Compra, Pesa y empaca	2250
Tercer intermediario	Ciudad	Pergamino	Compra, Pesa, escoge y empaca	No se sabe
Cuarto CISA	Ciudad	Pergamino y oro	Compra, pesa y trilla	No se sabe
Quinto Exportación	Fuera del país	oro	Compra y pesa	No se sabe
Consumidor	Fuera del país	Listo para consumir	Compra y elabora	No se sabe

Hay comunidades que establecen un canal de comercialización más informales con intermediarios que solo saben del producto en el momento que lo venden pero a quien lo venden y que tipo de pasos o procesos le dan al producto lo desconocen

Comunidad: San José**Rubro: Leche**

Cadena 1 quesero artesanal que entrega a intermediario matagalpino

Dueños	¿Dónde se encuentra el producto?	¿En qué condición está el producto?	Acciones realizadas	¿En cuánto vende el producto?
Productor	Finca	liquida	Ordeño	8 Lt.
Quesero artesanal	Comunidad	Queso (solido)	Compra, cuaja, borona y prensa.	No se sabe
Acopiador Matagalpino	Ciudad	Queso (solido)	Compra, pesa, acopia	No se sabe
Empresa internacional	Extranjero	Queso (Solido)	Procesamiento industrial	No se sabe

Cadena 2 quesero artesanal que entrega a intermediario de Rio Blanco

Dueños	¿Dónde se encuentra el producto?	¿En qué condición está el producto?	Acciones realizadas	¿En cuánto vende el producto?
Productor	Finca	liquida	Ordeño	8 Lt.
Quesero artesanal	Comunidad	Queso (solido)	Compra, cuaja, borona y prensa.	No se sabe
Acopiador Rio Blanco	Municipio	Queso (solido)	Compra, pesa, acopia	No se sabe
Empresa internacional	Extranjero	Queso (Solido)	Procesamiento industrial	No se sabe

La dinámica de comercialización de los dos queseros artesanales existentes en la comunidad es muy similar manejan los mismos precios hacen los mismos productos post-acopio que en este caso es queso que luego trasladan a intermediarios pero en este eslabón monopolista uno entrega a un acopiador de queso en rio Blanco y el otro a Matagalpa donde luego son vendidos a salvadoreños están sujetos a estos dos canales de comercialización pero ADDAC ya inicio la construcción de un centro de acopio que brindara un mejor precio y estabilidad de este en el municipio de Rancho Grande permitiendo que las comunidades remotas como San José obtenga un mejor canal de comercialización.

5.1.3-2.1.2. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de las cadenas?

Comunidad: Achiote Central

Rubro: Cacao

Crterios	Opción 1 <u>Coop. Ríos de Agua Viva</u>	Opción 2 <u>Intermediarios</u>
Distancia a mercado o punto de venta	Lo acopian en la vía	Recorrido y hacemos entrega en los mercados
Costo de transporte	-----	-----
Precio que ofrece	1050	1000
Forma de pago	Quincenal	Efectivo
Volúmenes que demanda	Lo que se le entregue	Lo que se le entregue
Frecuencia de entrega	Quincenal	En cualquier momento
Forma de organizar para la entrega	Personal y es quincenal por acuerdos	-----
Manejo de pos-cosecha	Fermentado y secado	Secado
Qué tipo de acuerdos o garantía	Anticipos por cosecha	-----
	Transporte fijo	-----
Principales exigencias	No este mohoso	-----
	Limpio sin basura y sin agua	-----
	Que sea el peso correcto	-----
	-----	-----
Ventaja de la cadena	No baja el precio	-----
	Capacitaciones	-----
	Asistencia técnica	-----
Desventajas de la cadena	Poca asistencia técnica	Cuando el rubro esta malo no se asoman
		Pesa mala

Comunidad: Cacao

Rubro: Café

Criterios	Opción 1 Intermediario	Opción 2 Coop. R.A.V
Distancia a mercado o punto de venta	8 Km	8 Km
Costo de transporte	30 Córdoba	Nada
Precio que ofrece	El intermediario	Según plaza
Forma de pago	Inmediato	Anticipo e inmediato
Volúmenes que demanda	Lo que se le lleve	50 Lb. en adelante
Frecuencia de entrega	Diario y quincenal	Quincenal
Forma de organizar para la entrega	Directa y personal	Se hace un ruteo por la comunidad
Manejo de pos-cosecha	Seleccionado y secado	Seleccionado y escogida
Que tipo de acuerdos o garantía	No existe acuerdo	Que el producto este en el punto para el recorrido
	No existe garantía	Ser socio de la cooperativa
Principales exigencias	No hay exigencias	Tiene que ir bien lavado
	Solo que este bien lavado	Debe de ir seco
	-----	Bien lavado
	-----	-----
Ventaja de la cadena	No hay ventajas	Hay transporte
	Lo aceptan como se entregue	Buena pesa
		Hay adelanto de pago
Desventajas de la cadena	Que se debe pagar pasaje	No hay

Comunidad: Colonia 1**Rubro: Café**

Crterios	Opción 1 CISA	Opción 2 Intermediarios
Distancia a mercado o punto de venta	2 Km	2 km
Costo de transporte	35 por quintal	50 por quintal
Precio que ofrece	2000	1950
Forma de pago	Adelantos, efectivo	Efectivo
Volúmenes que demanda	Lo que sea produzca	Lo que se produzca
Frecuencia de entrega	Diario	Diario
Forma de organizar para la entrega	Según el contrato	No hay
Manejo de pos-cosecha	Escogido, secado, trillado y empacado	No realiza
Qué tipo de acuerdos o garantía	Que el productor garantice toda su cosecha	No hay
	-----	-----
Principales exigencias	Buen grano	No exige
	Calidad	
	Bien lavado	
	Cumplir con los volúmenes según contrato	
Ventaja de la cadena	Mejor precio	No estamos forzados a entregar
	Asistencia técnica	-----
	Premia si cumple volúmenes	-----
Desventajas de la cadena	Anticipos con muchos intereses	Menor precio
	No recoge el producto por la finca	No hay asistencia técnica
	Embarga lo que damos de garantía	No hay anticipos y no certifica

Comunidad: San José**Rubro: Leche**

Criterios	Opción 1 Matagalpa	Opción 2 Rio Blanco
Distancia a mercado o punto de venta	1 km	1 km
Costo de transporte	Se entrega en la quesera	Se entrega en la quesera
Precio que ofrece	1 córdoba invierno / 8 verano córdoba	1 córdoba invierno / 8 verano córdoba
Forma de pago	Semanal a veces es irregular	Semanal a veces es irregular
Volúmenes que demanda	1 Lt en adelante	1 Lt en adelante
Frecuencia de entrega	Diario	Diario
Forma de organizar para la entrega	Sin organizar	Sin organizar
Manejo de pos-cosecha	No hay	No hay
Qué tipo de acuerdos o garantía	No existen acuerdos	No existen acuerdos
	-----	-----
Principales exigencias	Que no se entregue en estado de descomposición	Que no se entregue en estado de descomposición
	Que no esté alterada (con agua)	Que no esté alterada (con agua)
	-----	-----
Ventaja de la cadena	Acopian la cantidad que sea	Acopian la cantidad que sea
Desventajas de la cadena	Precios muy bajos	Precios muy bajos
	Ellos imponen el precio	Ellos imponen el precio
	Estamos obligados a venderla Para evitar pérdidas	Estamos obligados a venderla Para evitar pérdidas

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

Comunidad: Achiote Central

Rubro: Cacao

1. ¿Cómo es la calidad del producto de nuestro territorio?

Parámetros	Cacao
Color de grano grado de fermento	Blanco
Tamaño del grano	Regular
Humedad del grano	80%
Daño de broca o polilla	1 %
Granos negro podridos o sobre fermentados	-----
Presencia de defectos pizarra	0.2 %
Presencia de moho	No
La taza o calidad	Buena

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

-La moniliasis: es el factor más grave si la podemos regular hasta en un 30 % pero con el clima no podemos es más de fuerza mayor.

-No fertilizamos: Con una buena asistencia técnica sabríamos que aplicar, cuando y en que cantidad.

Comunidad: Cacao

Rubro: Café

¿Cómo es la calidad del producto de nuestro territorio?

Parámetro	Café
Color de grano grado de fermento	Blanco
Tamaño del grano	Regular
Humedad del grano	Húmedo
Daño de broca o polilla	No
Granos negro podridos o sobre fermentados	No
Presencia de defectos pizarra	Poco
Presencia de moho	No
La taza o calidad	regular

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

-Casi no se encuentra problemas solo la broca que afecta pero su incidencia no es muy fuerte.

¿Cómo es la calidad del producto de nuestros territorios?

Parámetros	Café
Color de grano grado de fermento	Blanco
Tamaño del grano	Medio
Humedad del grano	Medio
Daño de broca o polilla	Poca
Granos negro podridos o sobre fermentados	10 %
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?

- La lluvia que cae y fermenta el grano maduro que cae.
- El exceso de sol seca algunos granos.
- Enfermedades (Antracnosis).

- Se mejora la calidad realizando a tiempo el corte para que no caiga el grano maduro.
- Fertilizaciones según necesidad del cultivo.
- Realizar un buen manejo de sombra.

Comunidad: San José

Rubro: Leche

¿Cómo es la calidad del producto de nuestros territorios?

Parámetros	Leche
Pureza	Muy buena
Cantidad de grasa y sólidos	Media
Densidad	media
Acidez y presencia de enzimas	Baja
Presencia de contaminante biológico	Baja porque nunca se nos descompone leche antes de llevar a quesera
Presencia de sangre o pus	No hay

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

- No hay higiene y la ordeñamos según nuestras condiciones en nuestras fincas que son muy deficientes de paso se le agrega que no hacemos prueba de mastitis sentimos que si nuestra leche no lleva esa prueba no lleva calidad.
- Una de las razones que podríamos mejorar la calidad seria con el pago de la leche que no incentiva por ser muy bajo entonces no nos preocupamos en sacar leche de calidad en cambio si hubiera un mejor mercado si lo haríamos.

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

Utilizamos la tabla abajo para trabajar el costo de producción, ingreso por la venta y valor agregado de mano de obra

Comunidad: Achiote Central Producto: Cacao Área: 1 Mz: Costo de mano de obra: 100 C\$/día

Actividad	Frecuencia	DH Familiar	DH Contratada	Insumos	Costos de insumos en C\$
Limpia, pica de suelo vivero	1	2	2		
Llenado de bolsas	1	2			
Limpia terreno definitivo	1	4	4		
Lineado para siembra	1	1	1		
Ahoyado	1	1	1		
Jala y sembrado	1	2	2		
Deshierba	6	2	2		
Deschuponado	1	1	0		
Poda de formación	1	1			
Manejo de sombra	1	0			
Corte	24	12	12		
Bolsas				bolsas 10 x 8 a 90 el 1000	90
Suma		28	24		90
Cosecha qq		15			
Venta (qq)		15			
Consumo (qq)		0			
Precio de venta (por qq)		1050			
Ingreso Bruto		15750			
Ingreso Neto		13260			
Ingreso Neto por día trabajado MOF		474			

Comunidad: CacaoProducto: CaféÁrea: 2 mzCosto de mano de obra: 100 C\$/día

Actividad	Frecuencia	DH Familiar	DH Contratada	Insumos	Costos de insumos en C\$
Chapea	3		30		
Manejo de sombra	2	16	40		
Poda de café	1		12		
Aplicación fertilizante	1	5	8	Urea 4 qq @ C\$650	2600
Aplicación herbicida	1	5	7	Glifosato 6 lt @ C\$ 150	900
Corte	6			700 lata @ C\$ 40	28000
Despulpado	6	8			
Lavado	6	8			
Secado	6	8			
Escogido	6	8			
Empacado				Sacos 70 @ C\$10	700
Transporte				Sacos 70 @ C\$30	2100
Costo de establecimiento				C\$ 52000 sobre 7 años	14857
Suma		58	97		49157
Cosecha qq		70			
Venta (qq)		70			
Consumo (qq)		0			
Precio de venta (por qq)		1950			
Ingreso Bruto		33750			
Ingreso Neto		28475			
Ingreso Neto por día trabajado MOF		982			

Comunidad: Colonia1Producto: CaféVariedad: CatimorÁrea: 2 MzCosto de mano de obra: 100 C\$/día

Actividad	Frecuencia	DH Familiar	DH Contratada	Insumos	Costos de insumos en C\$
Limpia para siembra	1	16	16		
Ahoyado	1	16	16		
Siembra	1	16	48		
Fertilización	2	8	8		
Carilla	2	8	8		
Deshierba	2	8	0		
Regulación de sombra	1	0	80		
Deshije	1	20	20		
Deshierba				Gramoxone 130; Glifosato 115	490
Fertilización				triple 20 3 qq 2400; Bifolan Lt 130; Cobre Kg 80; promecalcio 190.	2800
Corte	1			500 medios a 35	17500
Comida	2			Arroz, Frijoles, Azúcar, Sal, Maíz.	2000
Despulpa y Lavado	2	4			
Suma		96	196		22790
Cosecha qq		50			
Venta (qq)		50			
Consumo (qq)		0			
Precio de venta (por qq)		2000			
Ingreso Bruto		100000			
Ingreso Neto		57610			
Ingreso Neto por día trabajado MOF		600			

Comunidad: San JoséProducto: LecheÁrea: 1 Mz Costo de mano de obra: 200 C\$/día

Actividad	Frecuencia	DH Familiar	DH Contratada	Insumos	Costos de insumos en C\$
Deshierba para la siembra	1	4	4		
herbicida	1		1	Glifosato Lt. 150; 2-4 D Lt. 150; Gramoxone Lt.150	450
Semillas	1			Toledo 1 Kg. 500; Mombaza 1 Kg. 480	980
Siembra	1	4	4		
Alambrado	1	1	1		
Alambre	1			4 Rollos 1300 unidad	5200
Postes	1			125 Postes a 50 unidad	6250
Posteado	1	2	3		
Vitamina	1			AD3E 500 Lt.	500
Vitamiacion	12	2			
Desparasitación	6	1	1		
Desparasitante				Ivermectina 500 El Frasco	500
Ordeño	180		180		
Suma		14	194		13880
Cosecha Lt.		5040			
Venta (Lt)		4680			
Consumo (Lt.)		360			
Precio de venta (por Lt)		8			
Ingreso Bruto		40320			
Ingreso Neto		7040			
Ingreso Neto por día trabajado MOF		503			

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

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

Comunidad: Achiote Central

Producto: Cacao

Factores de riesgos	¿Cómo mitigar estos riesgos?	¿Qué dificultades hay para implementar estas acciones?
La Monilia	Haciendo buenas labores	El clima no permite bajar los niveles de afectación

Comentarios:

-Aprendimos a analizar cómo está la situación de los mercados de nuestros productos.

-Aquí en la comunidad aunque sea poquito los que nos genera es el cacao.

Comunidad: Cacao

Producto: Café

Pérdida de producción o reducción rendimiento

Factores de riesgos	¿Cómo mitigar estos riesgos?	¿Qué dificultades hay para implementar estas acciones?
Enfermedades	Foleo con caldos	No hay recipientes para elaborarlo

Pérdida de calidad de producto

Factores de riesgos	¿Cómo mitigar estos riesgos?	¿Qué dificultades hay para implementar estas acciones?
El despulpado del café	Despulsar al inmediato	Falta de mano de obra

Pérdida de precio o mercado para el producto

Factores de riesgos	¿Cómo mitigar estos riesgos?	¿Qué dificultades hay para implementar estas acciones?
Mala calidad del producto y rendimiento	Realiza todas las labores que requiere	Contratar mano de obra para realizar actividades en tiempo y forma

Comentarios:

-El productor es el que tiene las manos atadas tal vez en la comunidad se producen muchas cosas pero si las llevamos al pueblo lo saturamos y con una poquedad y el resto que producimos que se nos pierde lo único que se comercializa es el café cacao, maíz y frijoles.

Comunidad: Colonia1

Producto: Café

Pérdida de producción o reducción rendimiento

Factores de riesgos	¿Cómo mitigar estos riesgos?	¿Qué dificultades hay para implementar estas acciones?
Mala fertilización	Realizando análisis de suelo	No sabemos cómo hacerlo, falta dinero
El clima (Sequia y Lluvias)	Conservar los recursos con siembra de barreras etc.	Falta de conocimiento
Enfermedades (Antracnosis, Ojo de gallo)	Regular sombras	No hay dinero
Selección de semillas	Garantizar semilla de calidad	No sabemos cuáles son os tipos de semilla a implementar.

Pérdida de calidad de producto

Factores de riesgos	¿Cómo mitigar estos riesgos?	¿Que dificultades hay para implementar estas acciones?
Fenómenos naturales	Adaptarnos	Desconocemos cómo se generan los fenómenos
Enfermedades	Aplicando productos	No sabemos cuál ni de qué forma aplicar
Mucho sol	Regular bien la sombra / Cortar a tiempo	Tener disponibilidad de mano de obra
Las heladas (no fermenta bien el grano)	Buscar métodos de fermentación	No todos tenemos las mismos conocimientos

Pérdida de precio o mercado para el producto

Factores de riesgos	¿Cómo mitigar estos riesgos?	¿Que dificultades hay para implementar estas acciones?
No hay mercados fijos	No hay manera como productor de	Estamos con las manos atadas no

La competencia	pelear en el mercado	podemos hacer nada
----------------	----------------------	--------------------

Comentarios productores:

-Fue importante porque nos ayuda a reflexionar como organizarnos y hacer cambios en nuestros cultivos.

-si pudiéramos organizarnos los intermediarios no los propusieran cualquier precio.

Comunidad: San José

Producto: Leche

Pérdida de producción o reducción rendimiento

Factores de riesgos	¿Cómo mitigar estos riesgos?	¿Qué dificultades hay para implementar estas acciones?
El clima	Ensilajes, Siembra de pasto de corte, bloques nutricionales	No tenemos la capacidad técnica y recursos económicos.
Mal manejo de ganado	Realizar las actividades en tiempo y forma	
alimentación	Sembrar pastos	No hay dinero
Enfermedades	Estar puntual con las vacunas	
La genética	Introducción de nuevas razas	Falta de recursos

Pérdida de calidad de producto

Factores de riesgos	¿Cómo mitigar estos riesgos?	¿Qué dificultades hay para implementar estas acciones?
Mala alimentación	Mejorar los pastos establecidos	Recurso económico
Higiene	Usando salas de ordeños	
Falta de medicamentos	Comprando y aplicarlos	
Enfermedad (mastitis)	Haciendo pruebas de mastitis	No hay disponibilidad del reactivo

Pérdida de precio o mercado para el producto

Factores de riesgos	¿Cómo mitigar estos riesgos?	¿Qué dificultades hay para implementar estas acciones?
Solo hay dos mercados locales	Abriendo nuevos mercados	Estamos manos arriba

Comentarios de productores:

- Todo está claro que el mejor rubro generador de ingresos a la comunidad es la leche pero queremos mejorar nuestros rendimientos y calidad para lograr tener oportunidades en los nuevos mercados.
- Necesitamos capacitaciones para lograr lo antes mencionado.
- Con este proceso de identificación de productos y mercados en las comunidades consideramos que ahora si debemos realizar cuenta de lo que invertimos y generamos para saber si verdaderamente estamos obteniendo ganancias

VI-Bibliografía.

INIFOM (Instituto de Fomento Municipal) (s.f) "ficha técnica del Municipio de Rancho Grande" recuperado el 1 de octubre del 2015, de <http://www.inifom.gob.ni/municipios/documentos/ESTELI/condega.pdf>.

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