

Universidad Centroamericana (UCA)

Facultad de Humanidades y Comunicación



Protocolo de Sistematización de Prácticas

Experiencia vivida en el proceso de visitas de campo a productores de diferentes localidades, para realizar notas informativas, entre Julio y Agosto 2009.

Autor: Karol Contreras Rivera

Tutor: José Inocente Rodríguez

Managua, Nicaragua

Mayo 2010

ÍNDICE

- I. Introducción
- II. Objetivo de la sistematización
- III. Justificación
- IV. Marco Conceptual
 - a. Labor de un comunicador
- V. Metodología
 - a. Reconstrucción de la experiencia
 - 1. Contexto
 - 2. Visitas de campo
 - 3. Redacción de notas
 - 4. Entrevistas realizadas (transcripciones)
 - b. Reflexiones
 - c. Conclusiones y Lecciones Aprendidas
 - d. Recomendaciones
- VI. Cronograma
- VII. Bibliografía
- VIII. Anexos

I. INTRODUCCIÓN

Este documento recoge los resultados del proceso de Sistematización de experiencia vividas, reconstruyendo el proceso en las visitas de campo hechas a pequeños productores en diferentes proyectos como son Cooperativa de Apicultores del Pacífico (CAP); Cooperativa de productos del mar de Nicaragua (PROMANIC R. L); ASOGAMAT y ASOGAJI, asociaciones que trabajan con inseminación artificial; Loma Linda, empresa familiar dedicada al cultivo de plántulas, que hace posible plantar semillas de una gran variedad de tomate, chile, chile dulce, entre otras variedades, en tubetes. Apoyadas todos por la Fundación para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario y Forestal de Nicaragua (FUNICA), y realizada como forma de culminación de estudios para optar al título de Licenciado en Comunicación Social.

En esta Sistematización, se realizó un análisis sobre el proceso de la experiencia vivida y adquirida en visitas de campo durante el desempeño laboral en La Fundación para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario y Forestal de Nicaragua (FUNICA).

Esta es una organización de naturaleza civil, sin fines de lucro, constituida en noviembre del año 2000, por 27 instituciones públicas y privadas, universidades y ONG's, asociaciones de productores (as) y gremios de profesionales, relacionados con la ciencia y tecnología del agro nicaragüense.

Misión: Fortalecer la competitividad del sector Agropecuario y Forestal de Nicaragua mediante la incidencia en políticas y desarrollo de capacidades para la innovación tecnológica.

Visión: Ser referencia en la innovación tecnológica para el sector agropecuario forestal con amplia participación en los ámbitos público - privado.

Valores: Compromiso, Respeto mutuo, Incidencia en Políticas, Desarrollo de Capacidades e Innovación Tecnológica.

Fondos competitivos

Para promover la innovación, FUNICA a través de acuerdos bilaterales con instituciones nacionales e internacionales administra fondos competitivos de Asistencia Técnica e Investigación, a través de los cuales se quiere contribuir al aumento de la rentabilidad y competitividad de los pequeños y medianos productores.

Información y difusión

A través de la Gestión y el Desarrollo del Conocimiento FUNICA trabaja también para sistematizar y entregar al sector información de interés en materia de innovación tecnológica, desarrollando sistemas y herramientas que favorezcan el acceso a ella; y realizando publicaciones y actividades que difundan los avances y resultados de las iniciativas que la Fundación impulsa.

El trabajo del área de comunicación (motivo de las visitas de campo).

¿Cuál es mi labor ahí?

- El trabajo del área de comunicación es realizar acciones de comunicación estratégica coordinadas y sostenidas a lo largo del tiempo, las cuales tienen como principal objetivo fortalecer los vínculos con los distintos públicos, atendiéndolos, informándolos y persuadiéndolos para lograr consenso, fidelidad y apoyo de los mismos en acciones presentes y futuras.
- Lograr la presencia mediática a través de la gestión de notas en medios generales. (invitar a los medios de comunicación nacional para que den cobertura ejemplo: firma de convenios, participar en eventos relacionados a la actividad de la ONG, ya sea través de auspicios, stands o conferencias, ya que es una manera de incrementar la presencia ante el público específico vinculado al radio de acción de la Institución.
- Generar actividades propias y participar en ajenas, para encontrarse con gente del sector, intercambiar información y dar a conocer la

organización. Estas acciones se plasman en actividades puntuales tendientes a la promoción y conocimiento del trabajo de FUNICA (ferias, participación en foros).

- Mantener y actualizar el sitio web de la organización es una regla básica en el manual de cualquier comunicador que se desempeñe en una ONG. Cualquiera sea su estructura –portal, sitio, etc., debe estar poseer siempre información fresca, ser de fácil navegación y explicitar muy bien la misión, visión y valores que guían el hacer diario de la institución. (FUNICA cuenta con una página web donde se encuentra información de esta misma).
- Dar a conocer el servicio que presta FUNICA pues por ser un servicio no está directamente expuesto como un producto.(Boletín informativo electrónico).

Mi trabajo

Apoyar el trabajo de comunicación que se realiza en esta institución como es el trabajo de edición de documentos, los que una vez concluida su edición son subidos a la página web de FUNICA. Asimismo, por ser el área de comunicación se deben de realizar notas informativas y reportajes, para dar a conocer los logros de los productores en el campo que son apoyados por FUNICA. Acá mi participación es directa, porque el trabajo es dividido y me toca realizar las diferentes entrevistas. De igual forma, participar en las diferentes ferias de promoción a las pequeñas iniciativas de proyectos y asambleas realizadas por la institución.

FUNICA apoya a productores que están realizando e implementando acciones innovadoras, por ello se realizó una serie de visitas de campo para recopilar información y de esta manera dar a conocer lo que ellos hacen (¿De dónde surgió la idea?, ¿En qué consiste su tecnología?, ¿Cuáles eran los problemas que tenían antes de la presencia de FUNICA?, ¿Cuáles son sus logros?).

Se realizó entrevistas a Coordinadores de proyectos, beneficiarios y técnicos. De igual forma, como recurso y para tener evidencia del trabajo de estos se

procedió a tomar fotografías. (Esta información está accesible a mí persona, porque fue implicada directa).

Con motivo de aclarar dudas acerca de la defensa del producto creativo me dirigí al director de la carrera de comunicación Gonzalo Norori, sin pasar por mi mente, que al salir de sus oficinas el me habría concertado una entrevista como respuesta a una solicitud enviada por la Gerencia General de FUNICA. Fue así que llegue a las instalaciones de esta institución, la encargada de la unidad de comunicación me realizó una entrevista, obteniendo resultados satisfactorios para mí.

Considero que para dar fe del trabajo realizado puedo utilizar las entrevistas (transcripciones, fotografías, mostrar la pagina web donde están disponibles algunas notas), ya que no podre visitar estas iniciativas, debido a la distancia y tiempo.

Como **eje** de sistematización de esta experiencia he seleccionado específicamente la redacción de notas informativas (herramienta de prensa escrita) y la manera de abordar a los informantes para las entrevistas.

Creo, es importante centrar el análisis en la forma en que cómo comunicadora social debo saber guiar la entrevista y saber cómo debo referirme a las personas durante la entrevista sobre todo, porque muchas veces las preguntas se deben realizar utilizando un lengua coloquial y no técnico, ya que no siempre las personas manejan este tipo de lenguaje y es necesario adecuar las preguntas a un lenguaje más fácil, para poder ser comprendido y lograr los objetivos propuestos.

Es por ello, que esta sistematización está enfocada en aprender a llevar esta situación y de alguna manera aportar acerca de la importancia de esto a futuras experiencias en este campo. Y mejorar en la práctica para poder obtener la información necesaria para su posterior difusión.

II. Objetivo de la sistematización

✓ Objetivos:

1. Comprender la influencia que ejercieron diversos elementos contextuales y subjetivos en el nivel de mejora alcanzado en la redacción de notas y abordaje de informantes
2. Identificar las lecciones aprendidas a partir de la experiencia vivida.

III. JUSTIFICACIÓN

Como comunicadores sociales y sobre todo cuando se trabaja en el área de relaciones públicas de una institución, las notas informativas son una herramienta básica del comunicador, porque su deber es informar el que hacer de la empresa o institución, para la cual labora. Además que esta es una herramienta a través de la cual se transmite información.

Tenemos la responsabilidad de plasmar las enseñanzas aprendidas a través de la capacidad de aplicar las teorías o los aprendizajes teóricos y ponerlos en práctica, para poder transmitir mensajes fundamentales de algún tema, producto o persona para difundirse al público meta. En este caso la sistematización de prácticas incidirá en obtener mejores resultados en mi vida laboral.

Consideró necesario hacer esta Sistematización de Prácticas como una manera fundamental de *aprender a ser autocrítica en mi labor profesional*, para aportar a otras personas sobretodos estudiantes recién egresados y que apenas tendrán la oportunidad de enfrentarse al mundo laboral.

De igual manera, contribuir y mejorar, los mensajes que transmitimos desde nuestra organización, no sólo a mi público externo que son las audiencias a las cuales están dirigidos, sino al público interno. Es necesario que los cambios se efectúen tanto adentro como afuera de mi ámbito laboral y personal.

Mi experiencia es digna de contar puesto que al momento que ingrese a laborar en el área de comunicación de FUNICA, creí que mi trabajo se limitaría, al trabajo de monitoreo de periódicos, redacción de notas informativas y edición de documentos. Sin embargo, no consideré la oportunidad que tendría en cuanto a la experiencia de conocer el trabajo realizado en campo que realizan a productores, cada uno desde su propio ámbito.

Al poseer información de los proyectos, junto a una buena redacción me van a permitir plasmar y llevar acabo de manera ordenada mi experiencia para ser compartida por los demás. Además saber interpretar mis experiencias para poder explicar los factores que intervinieron en el proceso.

IV. MARCO CONCEPTUAL

Incomparables autores hacen énfasis en lo que es sistematización según el sociólogo y educador peruano Oscar Jara, plantea que la sistematización es aquella interpretación crítica de una o varias experiencias que, a partir de su ordenamiento y reconstrucción, descubre o explica la lógica del proceso vivido, los factores que han intervenido en dicho proceso, cómo se han relacionado entre sí y por qué lo han hecho de ese modo. (Jara, 1994).

De igual manera, "...La sistematización sugiere un acto de conocimiento que hace que una acción pase de del comportamiento vivido al universo de los temas estructurados de un pensamiento dialectico y abstracto, para retornar de nuevo a la acción. Es decir elaborar teóricamente las vivencias para iluminar y revolucionar las nuevas vivencias," (de Paula Failerros. Vivencias 11. pág. 18).

Es por ello, que la sistematización no es más que un segmento o una pequeña parte de una experiencia a través de la cual se piensa lograr un producto por medio de la recuperación de una experiencia significativa y de esta forma, pueda servir como antecedente a otras experiencias que se viven.

En palabras de autores "abre la posibilidad de reflexionar sobre la práctica, poniéndola en su contexto, analizando y repensando los métodos aplicados, los problemas y contradicciones que surgieron y cómo se resolvieron, etc. y a partir de ello, planear y reorientar las acciones futuras de manera más efectiva".

Es de esta manera y siguiendo estas definiciones que tendré que reconstruir la historia, para luego destacar mis aprendizajes durante la experiencia y entender mejor los elementos que incidieron para llegar a mejorar la redacción de notas y abordajes de informantes, en las diversas visitas realizadas a diferentes productores y de igual forma saber identificar las lecciones aprendidas a partir de la experiencia vivida y orientar y/o contribuir a futuras experiencias haciéndolas más eficientes y efectivas, según los objetivos que se tenga.

a. La Labor de un Comunicador

La labor de esta persona es hacer posible la relación de comunicación, en cualquiera de sus formas sean en prensa escrita, radio, televisión o medios digitales, para el cumplimiento de esta función se exige o se requiere de habilidades, para elaborar y recuperar información (decodificarla de una manera transparente y coordinar la información para diseminarla, difundirla hasta divulgarla).

Además, los comunicadores nos valemos de diferentes géneros periodísticos como: la elaboración de notas informativas. Sin embargo, para que esto ocurra la persona debe tener la habilidad de buscar cuál es el punto de interés y de esta manera dirigir una información relevante a los receptores para generar inquietudes o expectativas.

"Las notas informativas parten de acontecimientos o hechos que se consideran noticias y en su estructura se debe cumplir con responder al qué, quién, dónde, cuándo y cómo. Aportar el mayor número de datos, sin extenderse demasiado y sobretodo, sin perder la línea de ser conciso, claro y preciso" (<http://comunicacion.idoneos.com>).

De igual forma, hacemos uso de la entrevista, lo cual es el resultado de un proceso compuesto de distintas instancias en el que el diálogo con el entrevistado es solamente uno de varios pasos.

Al igual requiere de habilidad pues se debe elegir con precisión, seleccionar quien será la persona de interés. Durante la conversación se debe tener la capacidad, para orientar el tema con el objetivo de obtener la información más valiosa. Otro punto importante es a la hora de escribir, no se trata sólo de transcribir textualmente las palabras del entrevistado, sino que requiere un acto creativo.

“El material hablado durante la entrevista (posiblemente grabado) deberá adquirir un nuevo orden, ser seleccionado o recortado y realizar una adaptación conveniente que permita crear la ilusión de una conversación en vivo (<http://comunicacion.idoneos.com>).

En la Fundación el género más utilizado en el área de comunicación son las notas informativas, para ello se debe de realizar entrevistas a distintas personas que por lo general son los que están implementando tecnologías para mejorar el agro o están sirviendo como facilitadores, para otros productores de servicios dentro de la misma zona a un bajo costo.

V. METODOLOGÍA

Primero haré una descripción de cómo fue mi contacto con la organización, que hago ahí, describir y explicar qué es FUNICA, cómo trabaja, su fin, objetivos y misión, el trabajo del área de comunicación para así explicar el motivo de las visitas de campo. Luego describir o relatar lo que se hizo estando ya en el campo. Después de hacer este proceso de reconstruir lo vivido explicar cuáles fueron mis lecciones aprendidas, y que me servirán en mi desarrollo tanto profesional como personal finalizando de esta manera, con mis recomendaciones.

Por otra parte, para la reconstrucción de la historia me apoyaré en herramientas claves de investigación como lo son: documentos escritos, el cuestionario, entrevista y observación.

Según el documento consultado en la web “seminario de técnicas de investigación” la investigación de campo es la que se realiza directamente en el medio donde se presenta el caso de estudio.

El cuestionario es el documento por medio del cual se recopila información por medio de preguntas concretas (pueden ser abiertas o cerradas) con el propósito de conocer una opinión.

La entrevista es otra forma de recopilación verbal sobre algún tema de interés para el entrevistador, requiere de una capacitación amplia y de experiencia por parte del entrevistador. Esta herramienta la emplearé, para tener un soporte de mi calificación acerca de cómo han visto mi cambio.

La observación es el examen atento de los diferentes aspectos de un fenómeno a fin de estudiar sus características y comportamiento dentro del medio en donde se desenvuelve éste. La observación indirecta es la observación de un fenómeno sin entrar en contacto con él.

a. Reconstrucción de la experiencia

1. CONTEXTO

Reconstruir el proceso vivido en las visitas de campo realizadas a los pequeños y medianos productores de los diferentes proyectos que desarrolla nuevas tecnologías agrícolas en el mercado nacional, como: Cooperativa de Apicultores del Pacífico (CAP); Cooperativa de productos del mar de Nicaragua (PROMANIC R. L); Asociaciones Ganaderas de Matagalpa y Jinotega, como ASOGAMAT y ASOGAJI que se especializan en la Inseminación artificial; El cultivo de plántulas a través de Loma Linda, una empresa familiar que hace posible plantar semillas en túbetes de una gran variedad de tomate, chile, chile dulce, entre otras. Todos ellos apoyados por la Fundación para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario y Forestal de Nicaragua (FUNICA).

La Fundación para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario y Forestal de Nicaragua (FUNICA) y el Instituto de Tecnología Agropecuaria (INTA), con apoyo de COSUDE están implementando la nueva iniciativa “Desarrollo de Mercados de Tecnología,” con la que buscan contribuir y poner al alcance de los pequeños y medianos productores tecnologías que hayan sido generadas o validadas en Nicaragua, para superar brechas en las cadenas agroproductivas de rubros de importancia en el actuar del país.

El enfoque del *Desarrollo de Mercados de tecnología* (DMT) es fomentar la construcción de una oferta de tecnologías relevantes que estén accesibles y disponibles para pequeños y medianos productores, a partir de una amplia gama de oferentes privados. De la misma manera dentro de sus objetivos está aumentar el número de proveedores de tecnologías. También aumentar el número de productores haciendo uso de estas tecnologías. Además la calidad y pertinencia de los servicios mejora con el aumento de la competencia y crece el número de transacciones entre proveedores y demandantes de tecnologías.

Por otra parte, la iniciativa Desarrollo de Mercados de Tecnología, FUNICA - DMT para el fortalecimiento o formación de empresas e ideas de negocios tecnológicos disponen de fondos para apoyar dichos procesos. Por lo cual, para el año 2007 se realizó el llamado a concursos, en este período fue cuando los productores en respuestas a este llamado presentaron sus planes de negocios, los cuales fueron sometidos a un estudio para ser seleccionados.

Es de esta manera, como respuestas a la convocatoria impulsada por FUNICA, la Cooperativa de Apicultores del Pacífico (CAP); presentó su propuesta de proyecto mejoramiento tecnológico en los procesos de producción y comercialización de apicultura, en El Viejo. Estos empezaron a trabajar con el financiamiento brindado por la Fundación, quien ha capacitado y facilitado la asistencia técnica a los miembros de la cooperativa.

De igual manera, la Cooperativa de Productos del Mar de Nicaragua. PROMANIC R.L realizó contacto con FUNICA, ellos percibieron que la Fundación ayudaría para que la Cooperativa se desarrollara, así que presentaron su perfil, para ver si contaban con las capacidades de manejar el proyecto y es de esta manera obtuvieron resultados satisfactorios.

Al igual, Asociaciones en la región norte de Nicaragua como ASOGAMAT y ASOGAJI, aplicaron a la convocatoria de llamado a concurso. La propuesta de éstas era la implementación de tecnología en el sector ganadero sobre la "Inseminación Artificial" estas se encuentran en los departamentos de Matagalpa y Jinotega.

Del mismo modo en Santa Clara; Nueva Segovia, La Cooperativa Lomalinda, aplicó al concurso y su propuesta se basó en la producción de plántulas en pilón, de semillas con gran variedad de tomates, chile y chile dulce.

FUNICA recibe apoyo de parte de la Cooperación Suiza para América Central (COSUDE), y por eso debe de rendir informes y presentar evidencias de que los fondos están siendo empleados de manera correcta en el sector agropecuario y sobretodo que están siendo bien invertidos en pro de los pequeños y medianos productores.

Es imprescindible, destacar que ésta información fue proporcionada por la jefa de la unidad de comunicación antes de realizar cada una de las visitas, con el objetivo de comprender mejor el campo de acción de la institución. Además sirvió de base para comprender cuál es el trabajo que está efectuando cada uno de las iniciativas, para que una vez que estuviéramos en el lugar lleváramos un antecedente acerca de las personas que visitaríamos.

Es por ello que dentro del rol del equipo de comunicación esta destacar el trabajo de los productores agrupados en las distintas Cooperativas y Asociaciones, dar a conocer sus vicisitudes, ¿qué están haciendo?, ¿cómo lo están haciendo?, ¿cuáles son sus logros y , sus obstáculos?.

En relación a éste trabajo del área de comunicación se tiene que realizar visitas de campo, hablar con las personas implicadas en el caso, los productores. Con este objetivo se procedió a realizar las visitas.

Las entrevistas fueron dirigidas principalmente a coordinadores de Proyectos que son los encargados de formular, promover, supervisar, dirigir, el desarrollo de las acciones del proyecto. Esta es la persona que tiene mayor relación con la Fundación, ya que están encargados de dar informes..

De igual forma, se entrevistaron a los técnicos, encargados de capacitar, brindar asistencia técnica a los productores. Y a los mismos productores que son los que están adoptando las tecnologías en sus fincas y ofreciendo sus productos y/o servicios a otros productores dentro de la misma localidad.

Es elemental, destacar que un día antes de dirigirnos a la zona donde haríamos las entrevistas la jefa de de la Unidad de Comunicación, informó de la gira de campo que se realizaría al siguiente día. Las visitas surgieron de momento no había una debida planificación. El viaje tuvo lugar, aprovechando que la Unidad de Planificación, Seguimiento y Evaluación (UPSE) se dirigían a la misma zona a trabajar en su área. De esta manera, se aprovecharía el viaje ellos realizarían.

Por lo que no hubo tiempo de elaboración de una guía para las entrevistas, con la única información que se contaba es que visitaríamos tres iniciativas adecuando el cronograma de vistas al que haría UPSE.

Así durante el camino para llegar a Matagalpa, nuestra jefa nos contó un poco acerca de cuál era el trabajo desarrollado por cada una de las iniciativas, nos brindo información, acerca de los nombres de los coordinadores de cada proyecto y nos sugirió que era de suma importancia, entrevistar a los productores beneficiarios de éstas. Ante tal situación decidí elaborar una guía de preguntas elementales.

2. Visitas

La **primera** visita de campo se realizó en el mes de julio de 2009 tuvo lugar en la zona norte del país, se realizaron tres entrevistas a tres iniciativas por estar situadas relativamente en la misma zona. El día seis, al llegar a Matagalpa se visitó la Asociación de Ganaderos de Matagalpa (ASOGAMAT). Nuestra jefa nos presentó ante el Coordinador el señor José Flores Araúz, es así como tuvo lugar la primer entrevista, la cual se desarrolló fuera de las instalaciones del centro de acopio; Mientras que mis compañeras se disponían a tomar fotografías del lugar y sondeaban la posibilidad de encontrar algún beneficiario.

Una vez que me presente ante don José Flores note que estaba algo nervioso, su primera reacción fue decirme qué le enseñara el cuestionario de preguntas que le iba a realizar, a lo cual conteste que se tranquilizara, que mis preguntas estaban dirigidas al trabajo que realiza la asociación.

Finalmente se procedió a la entrevista, explicó en qué consiste la técnica de inseminación artificial, sus ventajas, beneficios, costo de producción, posición en el mercado, el papel que ha jugado FUNICA en el desarrollo de su asociación, el asunto de la certificación y durante el transcurso surgían muchas dudas que eran aclaradas. Así transcurrió el tiempo, él atento a cada pregunta que le dirigía y fue desinhibiéndose poco a poco hasta que nos invito a participar de una feria que realizarían en los próximos días.

Luego se procedió a realizar la visita a las instalaciones donde está ubicado, uno de los dos centro de acopio de leche que tiene ésta Asociación (En San Francisco).

El coordinador de este proyecto fue quién durante la entrevista procedió a explicarnos paso a paso el trabajo que se realiza en éste centro, por consideración nuestra (equipo), él era la persona más indicada para la

realización satisfactoria del trabajo, puesto que es -él quién está al frente y maneja toda la información de la Asociación.

Durante el proceso de la entrevista Don José Flores se desarrolló muy bien, manifestó soltura para hablar y explicar el trabajo, lo hizo con elocuencia. Fue una persona muy atenta, mostró disposición, ya que se dio a la tarea de presentarnos ante todo el personal que labora dentro del centro de acopio, nos dio una descripción de todo el proceso..



Centro de acopio

En cuanto a conflictos encontrados, se puede decir que no sé presentaron obstáculos. Aunque si se hubiera llegado más temprano se hubiese podido tener la oportunidad de ver la afluencia de personas que llegan a dejar el producto al centro de acopio. Sin embargo, fue imposible dado que para ello se tuvo que haber estado en las instalaciones antes de las siete de la mañana, hora en la que apenas íbamos en camino de Managua hacia Matagalpa.

La segunda visita se realizó en ASOGAJI

La Asociación de Ganaderos de Jinotega con su iniciativa brinda servicios de mejoramiento genético, a través de Inseminación Artificial y registro de ganado, con la inserción de un nuevo sistema traído desde Canadá, por lo cual se convierten en pioneros en éste sentido en toda Nicaragua.

De la misma manera, el día seis de julio de 2009, siguiendo el recorrido junto al cronograma que llevaba la Unidad de Planeación, Seguimiento y Evaluación (UPSE) se llegó a Jinotega, fue durante el trayecto del camino que surgieron ciertas dudas acerca de qué información se requería por parte del técnico, del productor y del coordinador.

Una vez esclarecida las dudas por parte de nuestra jefa, mientras nos conducían al lugar se presentó un imprevisto con la dirección del lugar, porque no coincidía con lo plasmado en los datos, por lo que se tuvo que ir preguntando a los habitantes de la ciudad para poder llegar. Superado el percance, tuvimos que esperar a que llegaran las personas que nos brindarían la información, y por motivo que el equipo de UPSE se tomaran todo el lugar para desarrollar el trabajo, nos tocó llevar a cada una de las personas a entrevistar una por una al patio de la pequeña casa.

Ahí dio lugar la entrevista realizada al Coordinador Harold Morales, en éste caso, durante la entrevista se notó que fue más técnico, él se enfocó más en explicar de dónde importaban el semen para la inseminación, habló del costo que implicaba. Sin embargo, lo que se buscaba era ilustración del trabajo, por lo cual se recurrió al *técnico* contratado por la asociación, Benito Zeledón.

De la misma manera Zeledón fue trasladado al patio donde se improvisó un espacio para sentirse con más comodidad, se procedió a dirigirle las preguntas, mientras contestaba, por el tipo clima de la zona caía una llovizna. Sin

embargo, no fue contraproducente porque la conversación se desarrollo de manera normal.

Benito Zeledón mostró una actitud anuente y se pudo identificar mediante las preguntas dirigidas a él, que contaba con la información requerida. Asimismo fue quién nos traslado a la finca de un productor y líder de la comunidad para que realizara una demostración de inseminación artificial. Estas personas fueron accesibles, se notó el interés de que no nos fueranos del lugar con ninguna duda, puesto que desean que su labor sea reconocido a nivel nacional.



Durante esta visita no hubo ningún inconveniente, lo único que se puede señalar es que al trasladarse al campo para ver la demostración, el equipo de comunicación no estaba preparado para llegar a la zona, pues en el momento, lo que empezó como una leve llovizna se transformó en una precipitación más fuerte, lo que provocó lodo, esto hizo dificultosa la llegada.

Tercer visita

Ese mismo día, continuando con las visitas se llegó a Loma Linda, una finca ubicada en Santa Clara camino a Jalapa. De este lugar era poca la información



que se tenía, conocíamos el nombre del propietario y coordinador a la vez, así que no conocimos más detalles hasta llegar al lugar. A nuestra bienvenida salió don Antonio Vílchez, un señor bastante mayor, nos invitó a seguir adelante y nos llevó al corredor de su hacienda. Estando en éste lugar

nuestra jefa orientó a no utilizar el grabador, recomendando la toma de notas.

De esta manera, en un ambiente más relajado y de una manera diferente se realizó las preguntas a manera de conversación. Don Antonio Vílchez relató cómo es el proceso del cultivo de plántulas, una nueva forma por medio del cual se hace posible plantar semillas de una gran variedad de tomate, chile, chile dulce, entre otras, en tubetes. Este es un proyecto, que ha tenido mucho éxito, pues están comercializando el productores en Pueblo Nuevo, Estelí, Matagalpa, León, Carazo, Masaya, exportaciones privadas, cooperativas, empresas agrícolas y ONG's.

El propietario Antonio Vílchez, una persona muy abierta para responder cualquier inquietud nos dio un tours y paso a paso explicaba el proceso desde su inicio, con el sustrato (semilla) hasta concluir en los túneles o invernaderos donde se desarrollan las plantas. De igual forma, nos contó que ese es un negocio familiar en donde todos sus hijos colaboran y que les ha ayudado en el desarrollo socioeconómico familiar.

Esta visita fue más relajada, sé tomo el tiempo necesario, ya que con ella concluíamos las visitas programadas para ese día. Aunque sabíamos que entre más dilatáramos se haría más tarde para el retorno a Managua. Esto no cobró mucha importancia por parte de los dos equipos (Comunicación y UPSE), puesto que no siempre se tiene la oportunidad de realizar estas visitas sobre todo por la distancia.

Las **siguientes** visitas se llevaron a cabo a finales del mes de agosto. Para ello se tuvo que movilizar a la zona del **Occidente** del país, por la distancia que se encontraba cada una de estas iniciativas se dispuso de dos días para realizar el trabajo y recopilar la información necesaria.

Al contrario de las primeras visitas realizadas en la zona de La Segovia, esta vez la salida al Occidente del país fue programada y coordinada, por el equipo de comunicación y la sede de FUNICA en León. Además en esta ocasión previo a realizar el viaje, nuestra jefa nos proporcionó copia de los documentos, de los planes de negocio de cada uno de los proyectos. De esta manera, se realizó una guía de preguntas, las cuales fueron aprobadas por la responsable de la unidad de comunicación.

El día 27 de agosto, parte del equipo de comunicación nos dirigimos a las instalaciones de La Cooperativa de Apicultores del Pacífico (CAP), desde un inicio tuvimos el primer contratiempo debido a una falta de comunicación entre la sede FUNICA-Occidente y La Cooperativa, porque si bien FUNICA-Occidente conocía de la llegada del equipo de comunicación, no hicieron las gestiones necesarias para hacer de conocimiento a las iniciativas que atienden y esperaran nuestra llegada.

Por ello, al llegar a las instalaciones donde está ubicada la cooperativa a nuestro paso nos recibió la persona encargada de la Administración, Bismark Peñalba, quien con una actitud de sorpresa e incomodidad, nos cuestionó el hecho que no nos esperaban y que no podría darnos información pues no estaba autorizado y que tendríamos que esperar al gerente, aunque no era seguro que llegara.

Su actitud era de una persona muy molesta. Sin embargo con la actitud sutil del equipo de comunicación se le pidió disculpa y se le solicitó de la mejor manera, su colaboración, accediendo de esta manera a los apicultores beneficiarios de esta cooperativa. Fue así que se contactó rápidamente con uno de los técnicos, a quien se le encargó nos llevara donde el apicultor más cercano; sin embargo, llevábamos la predisposición de no encontrarlo, ya que la única manera de comunicación con él era a través de radio comunicación.

Así que tuvimos que movilizarnos hasta una comunidad llamada Las Parcelas en El Viejo, Chinandega. Y a como se esperaba no se encontraba porque ésta persona es guardaparque de un área protegida en la misma zona. Sin embargo, con las disposición de Bismark Peñalba, el joven administrador, mientras nosotros nos dirigíamos al lugar, él trataba de contactarlo, a través del radio comunicador.

Se esperó alrededor de 20 minutos. Así fue como se procedió a realizar la **primer entrevista** a Yosmín Noel Cardoza Guzmán, Presidente de la Cooperativa Apicultores del Pacífico (CAP) ésta persona accedió a brindar información con bastante disposición.

Sin embargo, para poder conocer el proceso nos tendríamos que trasladar nuevamente a otra zona junto al técnico, Francisco Javier Meza Olivares, quien nos llevó donde estaban el apiario más cercano, para constatar el proceso, él nos facilitó los trajes y el equipo necesario.



Posteriormente pedimos entrevistar a mujeres productoras y pertenecientes a la Cooperativa, por lo cual nos trasladaron a la comunidad “El Cacao” estando en el lugar ahí doña Thelma Castillo nos brindó hospitalidad. Sin embargo, la entrevista realizada a ella, no fue muy enriquecedora puesto que a simple vista se notaba que era una persona muy humilde, jamás les habían realizado una entrevista y hasta se sintió intimidada al ver el grabador.

Por lo que se tomó la medida de no hacer uso del grabador, procediéndose a tomar notas. Sin embargo, esto no representó obstáculo se procedió a entablar una plática. En algunos casos la mayor dificultad fue poder expresar o contestar a las preguntas que se le realizaban, ya que no las comprendía, por lo que se volvían a formular adecuándolas a un lenguaje coloquial.

Regresamos a las ubicaciones de La Cooperativa donde, ya el joven de la administracion, se habia encargado de contactar y citar al Coordinador del proyecto Ever Caballero. La entrevista dirigida a él tuvo que realizarse de manera rápida pues nos explicó que vivia muy largo y que se le hacia tarde, por lo que se procedio a la realizacion de la misma.

Es necesario destacar que a pesar de acceder a la entrevista no tuvo la aptitud de mostrar los productos que elaboran y venden a base de miel como es shampo, acondicionador y cremas o lociones para el cuerpo. Así concluimos con el día de visita en La CAP.



De igual forma, el día 28 de agosto se procedió a dirigirse hasta una comunidad ubicada en puerto Potosí, ahí abordaríamos a los encargados de



la Cooperativa Productos del Mar de Nicaragua (PROMANIC R.L).

Es necesario mencionar que la persona entrevistada mostro una actitud abierta a la entrevista. En el caso, el coordinador Boanerges Ramírez, demostró interés en colaborar, ya que vio por nuestra parte el interés de destacar los logros obtenidos. Esto fue expresado por él a miembros del equipo de FUNICA.

Boanerges explicó el trabajo de esta Cooperativa, sus nuevos proyectos, sus mayores logros y el apoyo que reciben de la comunidad. Nos acompañó a tomar las fotografías.

Acá el inconveniente que se nos presentó fue esperar la llegada de Don Boanerges Ramírez, pues al momento de nuestra llegada no se encontraba y nos dimos a la tarea de esperarlo, puesto que el camino que habíamos recorrido era largo, y en mal estado, no podríamos irnos sin hacer el trabajo destinado.

Durante la estadía en PROMANIC identificamos ciertos prejuicios, en cuanto al desempeño laboral, hombres y mujeres tienen roles asignados “el trabajo pesado es para hombres, las mujeres tienen sus tareas establecidas”.

Por otra parte, el momento más significativo de ésta experiencia Para mí fue notar que ésta gente cuenta con gran riqueza ambiental. Sin embargo, debido a la falta de recurso no pueden explotarlo, tienen muy poco apoyo. Valorando la actitud de éstas personas (saber que uno de los organismos que les apoya estaba interesado en destacar y promover su trabajo), considero que a lo mejor les sirvió para poner más empeño. Esto es una suposición, ya que no lo puedo constatar puesto que por factores como distancia y tiempo, no podré confirmar.

3. Redacción de las Notas Informativas

Una vez concluidas las visitas cada una a su tiempo, el siguiente paso a seguir es el proceso de transcribir de manera literal las entrevistas realizadas, sin omitir en absoluto ninguna palabra e igualmente se debe de transcribir todos los apuntes y toma de notas que se hacen, para proceder a la redacción de las notas informativas.

Creo que a inicios de haber llegado a la Fundación, uno de mis puntos débiles en este proceso de redactar notas informativas, era dar el enfoque meramente institucional, pues como me lo señalaba mi responsable lo hacía de manera muy general, recalcando que el estilo era como para una publicación destinada a un medio de comunicación, pues destacaba más el punto noticioso y no el que le interesaba como institución.

Por lo que se me hizo necesario analizar cuál es el objetivo de mi nota, y de esta manera comprender que era destacar el trabajo que FUNICA realiza en beneficio de los productores, cuál es su actuar, dar a conocer a la institución. Además se hizo necesario percibir quién era mi público, quiénes leerían mis notas o dónde se publicarían para lo cual tuve que aclarar dudas con mi jefa.

Es así como procedí a escribir destacando lo que según mi percepción era importante destacar del trabajo que realizan estos productores cada uno desde ámbito laboral. Una vez terminada cada una de las notas fueron presentadas a mi responsable quien es la que revisa el contenido y da una última revisión al trabajo, para luego ser publicada en el boletín electrónico de la institución siempre y cuando vaya acorde con el tema seleccionado por ella misma, en cada publicación del boletín institucional.

Sin embargo es indispensable señalar que las notas que corresponden a estas visitas fueron elaboradas pero no están publicadas debido a que a pesar que está estipulada la publicación mensual del boletín no siempre se cumple por razones de priorizar trabajos urgentes solicitados por la Gerencia General.

Cabe destacar que por disposición de la responsable de comunicación de la institución por cada entrevista realizada, se pide hacer una nota informativa con una extensión aproximado de una cuartilla, aunque esto no se aplica en

todas las notas, ya que una vez varía entre cuartilla y media hasta dos páginas, lo que se pide es una nota simple, coherente, precisa y concisa.

4. ENTREVISTAS

Primer visita. Entrevista a miembro de ASOGAMAT

José Flores Arauz. (Coordinador técnico del plan de negocio inseminación artificial del ganado en la oficina de ASOGAMAT).

¿En qué consiste la tecnología utilizada por ustedes? Consiste en establecer la técnica de inseminación artificial, cérvico vaginal, depositar el semen en la vaca para gestar la vaca, para preñar la vaca.

¿Cuáles son las innovaciones tecnológicas de esta iniciativa? Bueno creemos que con este proyecto vamos se estará contribuyendo a mejorar la genética, ha mejorar la raza existente en nuestra zona, de pequeños y medianos ganaderos que están en el Tuma La Dalia, mejor la raza en Pardo, Holtin y Jersin, cruzarla con razas existentes puede ser con Braman para buscar la resistencia hacia la zona en la producción de leche con altos rendimientos, mejorar los indicadores productivos y reproductivos del hato existente en la Dalia.

¿Cuáles son las ventajas que trae esta tecnología? Las ventajas es que podemos usar toros de alto valor genético de razas lecheras a bajos costos y evitar las enfermedades en el ganado, podemos utilizar diferentes razas también en el cruzamiento con el ganado existente se evita también comprar toros de alto valor genético que el productor no tiene acceso a comprar esto en las exposiciones ganaderas, entonces nosotros les ofrecemos el servicio en sus fincas.

¿Qué beneficio trae para la cooperativa? En este caso la asociación de ganaderos lo que quiere es apropiarse de este plan de negocios para poder brindar un servicio a los pequeños y medianos productores, poder mejorar las razas existentes en ganado y leche, incrementar la producción de leche, mejorar la raza de carne para poder abastecer el mercado nacional en cuanto a la producción de leche y carne, ya que tenemos acopio de leche en la cual se

está trabajando con productores, ellos incrementarían la producción y eso nos permite elevar mayor el volumen, generar mayores ingresos y buscar la rentabilidad y sostenibilidad del negocio.

¿Cuántos centros de acopio tienen y donde están ubicados? Tenemos dos centros de acopio uno San Francisco en San Ramón y el otro en El Tuma, La Dalia. Que aglutina 120 productores beneficiados entre los dos.

¿Cuál es el costo por inseminación para un socio? el costo esta diferenciado, el productor beneficiario de la tecnología, que requiere el servicio, le viene saliendo con un semen a bajo costo de 10 dólares vale 20 dólares el servicio, puesto en finca, se atiende en rutas lógicas, en las fincas el inseminador anda en su moto con su termo, se detecta el celo y propiamente se presta el servicio, es por vaca servida que se cobra 20 dólares. **¿A un productor que no está organizado cuánto le cuesta?** a un productor que no está organizado le cuesta 22 dólares, el servicio con semen que se está manejando, tenemos nuestra oficinas haya en El Tuma, La Dalia, para atender a los productores y estamos anuentes a brindarle servicio a todos los pequeños y medianos productores del municipio que están en ruta lógica y accesible a la tecnología.

¿Qué otros servicios brindan? Tenemos incorporado nuevos servicios adicionales palpación de vientre para diagnostico de preñes, vacías o preñadas, tenemos también asistencia técnica a los productores en manejo reproductivo y mejoramiento genético, tenemos capacitaciones en temas propiamente de mejoramiento genético, de cruzamiento, tenemos también lo que es atención al parto, lavados uterinos, vamos a trabajar pronto en lo que es inseminación artificial en tiempo fijo, **¿En qué consiste esta?** Es una sincronización de celo, la sincronización del ganado a tiempo fijo con semen que estamos manejando en el mercado.

¿Cuál es la posición que tienen en el mercado? Nosotros estamos posicionando el servicio a nivel local, Tuma, La Dalia y hemos logrado ya aumentar la posición del servicio, la comercialización con los pequeños productores. Ha habido una aceptación entre los usuarios de la tecnología. Estamos creciendo, estamos vendiendo servicio hemos creado un producto

accesible, a los productores, un producto de calidad, con semen de razas de calidad, garantizada, un trabajo eficiente con el inseminador, y eso nos permite afianzar nuestra tecnología posicionarla en el mercado local.

Creemos que tenemos un mercado potencial al sector de Matagalpa, San Ramón, vamos a ampliarnos pronto, queremos abrir otras nuevas rutas de atención para ampliar las ventas de servicios este es nuestro negocio, que nos va a permitir la rentabilidad la sostenibilidad.

A nivel regional estamos iniciando con el mercado local, estamos posicionando tecnología, hicimos un estudio de mercado, por el cual nos vamos a ampliar a nivel regional con nuevas rutas, con más capacidad pero esto va paulatinamente va poco a poco, creemos que tenemos que agarrar experiencia, queremos involucrar todos los sectores, las organizaciones de todos los productores que están en nuestra ruta de acopio de leche.

¿Qué papel ha jugado FUNICA en el desarrollo de la tecnología? FUNICA actualmente ha impulsado lo que es la innovación tecnológica a través de este plan de negocio nos ha invitado a participar dentro de esta iniciativa tecnológica para el servicio de los pequeños productores que sea una tecnología accesible a bajos costos y que realmente podamos impulsar la ganadería, en este sector regional, Tuma La Dalia. Y ellos nos han facilitado el financiamiento, los fondos para poder implementar estos componentes de promoción de gastos fungibles para poder crear capacidad de producción y comercialización de los servicios de inseminación artificial.

Además que brindan los servicios de asesoría técnica, seguimiento a las iniciativas de capacitaciones para fortalecer las capacidades administrativas de ASOGAMAT, y es un trabajo participativo integral en equipo que ha venido desarrollando, creemos que estamos iniciando pero vamos a mejorar este trabajo en conjunto.

¿En cuanto a publicidad de qué manera se dan a conocer? Nosotros tenemos un presupuesto de difusión y promoción de la tecnología, hemos hecho cuñas radiales en el sector, hemos hecho capacitaciones, talleres, eventos técnicos, tenemos también pegables, brochures, hemos participado en

mini ferias agropecuarias en La Dalia, donde ponemos propiamente el trabajo de inseminación, en el plan de negocio con material publicitario y asimismo les explicamos a los productores, los beneficios, las ventajas que se obtienen a través del programa de inseminación.

¿Nos podría ampliar más cuál es el proceso que lleva consigo la inseminación artificial? El proceso de inseminación es a través del celo natural, que consiste en detectar la vaca en celo, en el estro que es la fase donde se debe capturar el celo, para luego del inicio del celo hasta 12 horas es cuando la vaca se debe cuidar para poderla observar cuando esta el mejor momento de inseminación y luego, el inseminador le hace la práctica de la técnica de la inseminación artificial y esa vaca normalmente en condiciones corporales debe quedar gestada y si a los 21 días no hay repetición de celo esa vaca gestada hay que palparla a los 60 días para diagnóstico de gestación.

De esa manera nosotros montamos registros reproductivos para llevar un control de la gestación de esa vaca para ver cuándo es el parto, más o menos eso es el procedimiento que se da es sencillo, lo mas practico, orientamos y capacitamos a los productores para que manejen la técnica y se involucren y participen de manera directa en el programa de inseminación, ahorita ese es el único proceso que estamos trabajando.

¿En cuanto a la certificación que nos puede decir? vamos a trabajar con el MAGFOR vamos a trabajar en un programa de certificación de brucelosis tuberculosis que es un requisito sanitario, también para las plantas procesadoras de lácteos que es un trabajo que se tiene que hacer a través de muestras de sangre cada 6 mese, se hacen dos muestras en el año, para lograr tener la finca libre de brucelosis tuberculosis, estamos en proceso de articulación dentro de los productos es la articulación con el MAGFOR para involucrar a todos los productores que logren ese paso, ese avance de lo que es la certificación, que para poder comercializar un vientre o pie de cría de inseminación es necesario que debe de estar certificado y si el programa es de calidad, tenemos que certificar también ese ganado también por la producción de leche.

En los centros de acopio tiene que haber alguna leche certificada, vienen algunas leyes más exigentes a través de MAGFOR que tenemos que involucrarnos y hacer ese trabajo.

Anotaciones recopiladas durante el recorrido por la planta

La Asociación de ganaderos de Matagalpa cuenta con dos acopios de leche uno ubicado en La Tuma, Dalia y el otro En San Francisco. En éste último se reúnen 40 pequeños y medianos productores para acopiar un total de 6,000 litros de leche a diario, para después venderse a PROLACSA.

Para esto es necesario que se mida la acidez que tiene la leche, con una pistola que contiene alcohol al 76% con otros activos, para luego colar los residuos de suciedad que ésta tenga, después se enfría a 4° y se envía a PROLACSA. Toda la cantidad de leche acopiada le lleva de manera ordena y registrada por producción.

La planta de acopio se construyó con un 60% de apoyo monetario brindado por el BID, a través del IDR y el restante 40 % fue un aporte de los productores (120 productores), incluso algunos de estos hicieron préstamos personales para costear este proyecto. La planta cuenta con planta eléctrica para el manejo del acopio y con la infraestructura necesaria para realizar éste trabajo. Además se piensa hacer otro plan de negocio para seguir esta fase y ganar valor agregado al producto.

Segunda visita entrevistas a miembros de (ASOGAJI)

Denis Cruz. ASOGAJI

¿Cómo ingreso Usted a trabajar con esta asociación? Yo ingrese porque por medio de la asociación a mi me dieron capacitación de inseminación y por medio de este proyecto de investigación me he dado cuenta que puedo mejorar mi raza, mi hato ganadero para producir más y mejor en mi finca. **Ya tiene vaca inseminada.** Si ya tengo vacas inseminadas aquí estamos impulsando con apoyo de la asociación y FUNICA la inseminación en la zona y en las otras comunidades vecinas.

¿Cuál cree usted que son las ventajas de esta tecnología? La más notable y la más esencial es aumentar y mejorar genéricamente lo que es la carne y la leche, seguido que evitamos la propagación de enfermedades venéreas, se protege eso, además se mantiene la uniformidad en el hato.

¿Cómo ha beneficiado esta iniciativa a la comunidad? Como ahorita es un proyecto piloto. Ósea primera vez que se está haciendo esto de los beneficios que mira la gente es mejorar cada día, darse cuenta como tiene uno sus animalitos, como puede mejorar uno, darse cuenta como por medio de la asistencia técnica se ve cuando está perdiendo, cuando están ganando. Por medio de este proyecto la gente se siente más animada con tendencia a mejorar sus animalitos. **Ha tenido aceptación esta tecnología.** Pues fíjese que si, a pesar de los costos que es una de las primeras cosas que la gente se fija, a pesar de la situación económica hay gente animada a trabajar con inseminación artificial.

¿Alrededor de cuántos productores en esta comunidad usted le está brindando este servicio? Bueno aquí se hicieron invitaciones para 25 productores de los cuales hay 13 que están bien interesados en el proyecto y están buscando como conseguir más fondos dentro de sus propias fincas o alguien que les ayude para así seguir participado más en el proyecto de inseminación.

¿Dentro de este proyecto cuál es su trabajo? Mi trabajo específicamente es inseminar ellos me traen las dosis de semen, el nitrógeno y el equipo, mi

trabajo es nada más que inseminar. **Cómo se ha califica este proyecto.** Pues bastante buena, bastante constructiva porque aquí lo capacitan bastante a uno. La verdad de las cosas es que yo me siento muy emocionado porque primera vez en mi vida que yo estoy trabajando con esta gente y estos nuevos proyectos.

Benito Zeledón. (ASOGAJI)

¿Cuál es el trabajo de la iniciativa? La iniciativa en brinda servicios de inseminación artificial a pequeños y medianos productores del municipio de Jinotega y la implementación de registro ganaderos. **De qué manera la están ofertando esta tecnología.** Bueno a través de brochures, de charlas, de capacitaciones, de radio, aquí en el departamento se cuenta con un canal televisivo por el cual nos damos publicidad.

¿Cuáles son los beneficios que les trae a los productores de la cooperativa? En este caso a los productores de la cooperativa les trae beneficio porque a través de la inseminación artificial y registro ganadero, pueden mejorar genéticamente su ganado.

Las ventajas de esta nueva tecnología que se está promocionando ¿cuáles son? Una de ellas es que pueden aprovechar el material genético que esta ofertando PRODEGAN que es la asociación de ganaderos y tener mejores rendimientos en cuento a su producciones, ya sea de leche o de carne.

¿Cuáles son los costos? Poniendo todo la cooperativa tiene un costo de 400 córdobas, el servicio de inseminación artificial, *esto varia*, no es un costo fijo para pequeños y medianos productores en general. **Y en el caso del registro.** Tiene un costo que creo que varía entre 5 y 20 córdobas.

¿Nos podrías describir el proceso de la inseminación artificia? Si primeramente lo fundamental para este proceso es observar que la vaca este en buenas condiciones y se encuentre en celo. Es una técnica que se realiza recto-cervical que se hace a través de la introducción de un catéter que pasa la vagina, el cérvix y se hace la depositación del semen en el cuerpo del útero.

Con el otro servicio que se da que es la implementación de registro ganadero, utilizamos un programa que es DHI, que se mando a pedir del Canadá, para implementar registro ya sea ver cómo va evolucionando el hato en el tiempo, e ir registrando producciones, e ir registrando las inseminaciones y todos los movimientos que se hacen mensualmente en el hato ganaderos.

¿Que otros servicios ofrece? Aparte de estos dos servicios, la cooperativa brinda un servicio de asistencia técnica, diagnóstico reproductivo, cirugías mayores y menores, brindamos servicios de venta de productos veterinarios.

¿Cómo surge la idea de vender esta tecnología? Si esta idea surge porque casi la mayoría de pequeños y medianos productores tienen una inquietud de mejorar genéticamente y casi solo del 1al 3% manejan programas de inseminación aquí en el municipio y viendo que esos programas han marchado satisfactoriamente porque ven ya frutos que la mejora genética es muy buena. Entonces muchos productores nos hicieron las inquietudes y a través de la asociación nos hicieron énfasis para ver si la asociación podría dar ese servicio. Es así como surge la idea.

Hablas de un tres por ciento usa esta tecnología, como hace la cooperativa para cumplir este 97% de brecha. Bueno es que la zona de influencia que tenemos nosotros es a nivel de municipio, no es a nivel de departamento, entonces eso lo sacamos a nivel de municipio de Jinotega. Entonces la posición que se tiene en el mercado es a nivel local. Si claro, bueno aparte de los servicios que brindamos dentro de la asociación tenemos que dentro de la iniciativa se vende nitrógeno, se vende fundas, para inseminar, pistolas para inseminar y semen.

Entonces hay productores fuera de la zona de influencia que estamos trabajando que también se benefician en los programas de inseminación artificial. **Tienen alguna idea o plan para extender su posición en el mercado para que pase a nivel departamental, incluso regional.** Se ve difícil porque el personal que tiene la asociación de ganaderos es muy poco en programas de inseminación se necesita bastante personal capacitado.

¿Cuántos socios tienen la asociación? La asociación tiene aproximadamente 90 socios y necesitamos tener en las metas tener 110

productores. **¿Qué medidas están tomando o acciones para llamar la atención de otros productores que implementen esta tecnología?** Bueno los estamos invitando a charlas, a fincas que han trabajado con programas ya establecidos y ya se ven fruto, los medios radiales, y están los brochures y publicidad.

¿La implementación de la producción artificial de que manera beneficia a los productores en cuanto a la producción de ganado, leche y carne? Los beneficia porque se está trabajando con toros altamente puros, genéticamente ya calificado y registrado a nivel mundial por casas que tiran al mercado toros de muy buena calidad genética. *Influye bastante la genética para la producción de ganado para leche o para carne.* Si claro porque ellos tienen mejores coeficientes ya sea productivo o reproductivo.

¿Cuál fue el enlace con FUNICA? ¿Cómo conocieron de esta? Otras cooperativas que estaban trabajando con FUNICA a través de internet, nos dimos cuenta pero es a partir de marzo empezamos a trabajar con FUNICA. **¿Cómo ha sido la experiencia?** Nos han ayudado a mejorar en la parte de organización, en la parte técnica, nos ha orientado como trabajar mejor en las ventas.

Harold Montenegro. Coordinador de la iniciativa de negocio, mejoramiento genético por inseminación artificial y levantamiento de registro (ASOGAJI).

¿Básicamente que puede decirnos de esta tecnología? la inseminación artificial, la asociación de ganaderos ya ha mantenido programas de mejoramiento genético a través de la inseminación, tenemos 22 programas y dentro de la iniciativa incluimos 8 de esos programas y los convertimos en núcleo de inseminación y ellos están dislocados a través de toda la cuenca del lago de Apanas que es donde se concentra la mayor cantidad de ganado lechero.

¿Qué ventajas considera usted trae esta tecnología? La inseminación artificial lo que hace es el mejoramiento genético es más rápido pero

aparentemente más costoso, pero si usted hace el costo beneficio se da cuenta que es mucho mejor inseminar que comprar un toro. **¿Qué nos puede decir del costo, beneficio?** Precisamente el hecho de utilizar toros de alta calidad genética que no son nacionales y que están ranqueados a nivel mundial que venden semen de calidad toros de calidad especialmente en EE.UU esos nos hace tener a nosotros calidad genética de una manera mucho más rápida, por medio de absorción nosotros, ósea el departamento de Jinotega ha llegado a tener uno de los mejores hatos lecheros que hay en el norte.

¿De dónde importan el toro? Casas de EE. UU, de Europa especialmente, casa de Suiza, esa gente tiene sucursales en toda América Latina y Nicaragua es uno de ellos evidentemente porque Nicaragua uno de los potenciales más grande que tiene es ganadero. Entonces esas casas comerciales tienen presencia en Nicaragua, nosotros les compramos a ellos, *cuál es el costo*. Eso varía porque hay toros de empresas que están compitiendo cuales son los toros que están ranqueados, entonces normalmente ellos están trayendo a América Latina y a Nicaragua toros que están compitiendo a nivel mundial y esos precios están determinado precisamente por la calidad genética de cada toro, la calidad genética probada, como lo prueban por hato, en cantidades de hato hay todo un régimen para darse cuenta, si es de excelente calidad.

¿A los productores a como le sale? Muchas veces va en dependencia de la capacidad de compra que tenga el productor, muchas veces, otras veces va en dependencia de gusto por ejemplo hay muchos que les gusta un holtin, tal vez un poco más barato y a otros les gusta un holtin mucho más caro, los precios andan de 30, 40 dólares, la dosis de semen, nosotros andamos utilizando toros de 10 a 12 dólares por la situación económica del país que no permite de que es compre un toro de 50 dólares hay gente que si lo compra, todo lo que es semen y todo lo que viene de las casas comerciales es semen de toros que son probados genéticamente, Nicaragua tiene toros de calidad a los que se les saca semen.

¿Cuál es el proceso para probar que son genéticamente de calidad? En el caso de los toros hay todo un código y cada toro tiene su registro y él lo va registrando en una cantidad de hato, y cada hato evidentemente tiene una

cantidad de vacas y el rendimiento que van obteniendo los hijos de esos toros con esas vacas, van determinando la calidad de él, en producción de leche, en tamaño, en conformación física, en la calidad de la leche, hay una serie de factores que se toman en cuenta.

¿Los factores externos ambientales inciden? Claro que si los fenotipos, porque las razas lecheras son de clima más templados, mas helados y nosotros estamos en el trópico pero como usamos vientres que están adaptados, que son propios, que son locales no ha habido problema, diferente es traer a un toro o una vaca, pero ni aun así ha habido problema.

¿Además de esta tecnología que otro servicio ofrece la asociación? Todo está girando entorno de función básica de la inseminación artificial que lleva otros componentes que son los diagnósticos reproductivos, las calificaciones de las vacas, el estado corporal, trabajamos en registros, todos esos indicadores a nosotros nos sirve para crear la situación en que vive o que está pasando cada finca, nosotros estamos montando con la iniciativa y el apoyo de FUNICA, viene un componente que se llama registro lechero, vamos a iniciar a trabajar con un registro que se llama DHI de Canadá siglas en ingles, es una de las empresas más grande que hay en registro ganadero, hasta hoy me doy cuenta que tenían más de 23 mil vacas registrada. Nosotros en Nicaragua posiblemente seamos los primeros que vamos a entrar, a incorporar en ese sistema, vamos hacer los pioneros con DHI. La exigencia es que usemos su nombre pero nosotros vamos a registrar nuestro propio nombre, y lo vamos hacer con DMT FUNICA.

¿Acerca de la *posición nivel local que puede decir?* Nosotros a nivel de Jinotega tenemos aglutinados casi la mayor parte de productores del departamento. Dentro del municipio de Jinotega estamos con mayor presentación y dentro del municipio de Jinotega lo que es la cuenca que es donde está, la mayor concentración de ganado lechero. *Cuál es el nivel de influencia me pregunto usted.* Pues el mercado ahora mismo con lo que es el acopio de leche, no tenemos derivado, tenemos un acopio ya construido y otro se está construyendo, uno está ubicado en San Esteban y el otro en Jinotega.

Con qué fondos han construido estos acopio. El 40% ha sido dinero de la asociación y el otro a través del IDR.

¿Cómo conoció usted de FUNICA? Escuchamos que habían otras organizaciones trabajando con ellos y nosotros contactamos ha FUNICA a través de don Julio Monterrey, y presentamos un perfil para el plan de negocio y se hizo la iniciativa y la apoyaron.

¿Cómo valora la experiencia? Pues ha sido diferente, nosotros estamos acostumbrados a otro sistema de apoyo financiero, nosotros sabemos que FUNICA trabaja con iniciativas que ya están en el mercado y que no están iniciando, porque precisamente es un apoyo. Al inicio a nosotros nos resulto engorroso por la cantidad de cosas que llevan los planes de negocio, te piden, te escarban, te vuelven a pedir, te dicen, al final de cuenta aprendes. Siempre nos están capacitando, es evidente que tienen su propio estilo de trabajo, es evidente nos hemos ido adaptando, no lo hemos visto como un problema, vamos ahí aprendiendo.

Apuntes ASOGAJI

La Asociación de ganaderos de Jinotega con su iniciativa PRODEGAN brinda servicios de mejoramiento genético a través de Inseminación Artificial y registro de ganado con la inserción de un nuevo sistema traído desde Canadá, por los cuales se convierte en pioneros en éste sentido en toda Nicaragua. Estos trabajan con todos los PMP de toda la cuenca del Lago de Apanas.

Es preciso señalar que siguiendo instrucciones orientadas por parte de la responsable del área de comunicación, se hizo una fusión, es decir para la redacción de las notas de la Asociación de Ganaderos de Matagalpa y la Asociación de Ganaderos de Jinotega, se realizo una sola nota debido a que ambas iniciativas dirigen su trabajo a lo que es la inseminación artificial.

El proceso que se siguió para la redacción de las notas fue leer la información obtenida y la cual estaba transcrita, luego se eligió por criterio propio lo considerado más substancial o cual era la información que valía la pena destacar para ser publicada.

Y fue así que procedí a la redacción, como no había presión por entregar ésta, una vez hecha le dejo reposar un día como máximo, para luego leerla y asegurar que tenía una secuencia lógica, coherente y que realmente es una nota institucional.

Posteriormente una vez terminada se guardan los cambios y se pasa o entrega a la responsable, quien da la última revisada (lee) y es la que decide conforme a sus planes cuándo y en qué publicación la sacará, aunque muchas veces las guardas y hasta las proporciona a periodistas ajeno a la institución.

Nota: Inseminación Artificial Bovina,

Definiendo la reproducción ganadera en Nicaragua

Inseminación artificial es la nueva técnica que están implementando productores ganaderos de la zona norte de nuestro país, asociaciones como ASOGAMAT y ASOGAJI están integrando esta actividad para contribuir al desarrollo de una mejor genética y así obtener altos rendimientos en la producción de leche y carne.

“Este servicio además de contribuir a mejorar la genética de la raza existente en la zona ayudará a incrementar los ingresos de medianos y pequeños productores a través de altos rendimientos en leche y en la mejora de indicadores productivos y reproductivos del hato existente en la zona” explica José Flores Arauz técnico de ASOGAMAT; quién asegura que con éste nueva tecnología se podrá obtener toros de razas lecheras a bajos costos y se reducirán las enfermedades en el ganado.

La asociación ya esta posicionada a nivel local, siendo Matagalpa su sede central, logra atender alrededor de 120 productores ganaderos procedentes de Tuma, La Dalia que han aceptado con fiabilidad esta tecnología, ya que el producto es accesible, a bajo costo, y con el sello de garantía de calidad y eficiencia que ofrece la Asociación de Ganaderos de Matagalpa. La Asociación También brinda otros servicios adicionales como la palpación de vientre para diagnóstico de preñez, asistencia técnica a los productores en manejo reproductivo y mejoramiento genético, de cruzamiento; así mismo atiende partos, lavados uterinos y pronto se trabajará con inseminación artificial en tiempo fijo, el cual consiste en la sincronización del ganado a tiempo fijo con semen que se maneja en el ganado.

Flores afirma, *que FUNICA ha incido grandemente en la implementación de esta tecnología en esta región ya que han facilitado el financiamiento, los fondos para poder implementar estos componentes de promoción de gastos fungibles para poder crear capacidad de producción y comercialización de los servicios de inseminación artificial.*

De la misma forma La Asociación de Ganaderos de Jinotega están dentro de la línea de vanguardia de las tecnologías innovadoras que se están implementando en reproducción del ganado en Nicaragua. Ya que ellos también venden el servicio de inseminación artificial junto con la implementación de registros ganaderos, que consiste en pruebas del Mejoramiento del Hato Lechero (Dairy Herd Improvement,) DHI de Canadá sus siglas en inglés, convirtiéndose en pioneros en la implementación de éste sistema en toda Nicaragua.

La iniciativa surge por la necesidad que tienen los pequeños y medianos productores en mejorar la calidad genética del hato bovino, de la misma manera ofertan los servicios de asistencia técnica, diagnóstico reproductivo, cirugías mayores y menores y la venta de productos veterinarios.

Dentro del mercado local han marcado su territorio a nivel municipal en Jinotega; sin embargo hay productores fuera de la zona que se están beneficiando con los programas de inseminación artificial. La asociación tiene alrededor de 90 socios y va en aumento, para esto realizan charlas y salidas de campo; también ofertan su servicio a través de programas radiales locales, brochures y publicidad impresa.

El producto ofertado por la asociación es de calidad altamente garantizado ya que importan el semen desde Estados Unidos, Suiza y Europa, por tanto Jinotega se ha convertido en el mejor productor de hato lechero que hay en el norte. Y como asegura Harol Motlesland *“En Nicaragua el ganado es uno de los potenciales más grandes en Latinoamérica.”*

En ambos casos el costo de inseminación artificial por vaca servida varía entre U\$ 10 – 20 dólares, dependiendo de la calidad genética del toro, hay casos en que los productores pagan hasta U\$ 40 por dosis de semen. Este servicio es llevado directamente a las finca de los estos, ya que el inseminador a través de rutas lógicas establecidas tienen control de la aproximación en que se encuentra la vaca en celo y brinda el servicio; el control de registro de ganado tiene con costo de 5 a 20 córdobas por vaca.

En qué consiste el sistema de Inseminación Artificial

El proceso de la inseminación artificial consiste en detectar el celo natural de la vaca, conocido como fase estro, el bovino se debe cuidar aproximadamente por 12 horas para saber el momento exacto en que el inseminador debe iniciar con la técnica de inseminación artificial, la cual se realiza recto cervical, a través de la introducción de un catéter que pasa la vagina, el cerviz y deposita el semen en el cuerno del útero; si a los 21 días no hay repetición de celo, se reconoce que la vaca está gestada y 60 días después de debe realizar un diagnóstico de gestación, a través de las palpaciones.

¡Aceptando nuevas tecnologías!

Dennis Cruz, un pequeño productor y ahora diseminador de la nueva técnica de inseminación artificial por parte de ASOGAJI ve con positivismo el uso de esta técnica para mejorar su producción de su hato ganadero, y por ende mejorar la condición de su finca y calidad de vida de su familia; ya que a través de capacitaciones que le han brindado se ha convertido en el inseminador oficial de la comunidad donde habita.

“Yo tengo vacas inseminadas, aquí estamos impulsando con apoyo de la asociación y FUNICA, la inseminación tanto aquí como en otras comunidades vecinas”

Cruz explica que esta nueva tecnología ha beneficiado a la comunidad grandemente, ya que la gente tiene más conocimiento del manejo que se debe dar a los animales, pues con la asistencia técnica que se les brinda éstos pueden controlar las pérdidas y ganancias. Así mismo asegura que a pesar de los costos de la inseminación los pequeños productores por la situación económica que se vive en el país, están animados en la adopción de esta tecnología.

**Tercer visita toma de notas en LOMALINDA desarrollo de plántulas,
Santa clara**

Antonio Vílchez

Se produce plántulas pilón y unos de los frutos piloncitos en terroncitos de tierra que son bandejas donde está un cubito de tierra pegado a la planta. El sustrato viene de Canadá ahí se siembra la planta y ahí sale el piloncito sólo de ponerla nomás. Ósea no como antes, antes hacia los bancales en el suelo y se arranca y se reventaba raíces y las plantas se estresaba y el 50 % se perdía. Con el apoyo de FUNICA la planta está pegada solo saca el cubito la ponen y pueden ver a cualquier hora del día.

¿En este cubito se pone la semilla?

No el sustrato viene de Canadá (la tierra), tierra suelta y se llena la cajilla se pone la semilla en la bandeja ahí ellas van soltando las raíces, envolviendo el sustrato y cuando tiene los 22 días de haberla sembrado ella va al cubito y no tienen ningún estrés.

Yo le decía a ellos que en SINSA venden controlador de maleza para jardines, que es el colochó de la carpintería de madera que lo ponen sobre la grama y claro la mata, verdad que sí la ponen sobre un monte y le quita la luz, la maleza, la mata. Y los fenoles que tiene y alcohol y bien empacado con código de barra y todo y son los subproductos de una carpintería. También en la colonia están vendiendo tusa de maíz y con código y empacada la parte de arriba del elote, empaque de tamales, venía de México que para nosotros es tusa que se vota. Increíble lo que se está trayendo y aquí se vota. **(Técnico)**

Lo importante de esta tecnología es que ese mes como 15 a un mes de protección no tiene virosis porque ese es el problema principal. Los primeros 15-30 días los chiles y el tomate adquiere una virosis que inutiliza la producción, entonces como la producimos tapada en los invernaderos que vamos ir a ver,

entonces se elimina problema de la virosis que era la limitante principal del tomate y chiltoma. **Julio Monterrey**

Santa Clara está ubicada a 875 metros de altura. Hay más de 200 productores incorporados en la producción de plántulas en la región, nosotros somos los únicos en esta zona, Santa Clara, es una empresa familiar. Bueno trabajamos todos, mi esposa, un hijo mío, yo y él que es técnico de aquí. **Antonio Vilchez**

Nosotros aquí el techo de producción de plántulas trabajamos con una estrategia que se llama cadena de valor y es con ADRA, (Agencia de Desarrollo de Recursos asistenciales), consiste en lo siguiente hay un plan de siembra para atender a mercados seguros, por ejemplo nosotros estamos trabajando con PALÍ, LA UNIÓN con todo lo que es Wall Mart entonces cada 20 días nosotros le estamos sembrando todo lo que es el tomate industrial, el pequeño dos manzanas, tomate de meza, campo abierto y el túnel estamos sembrando media manzana cada quince días, eso y además para estos mismos mercados estamos sembrando un $\frac{1}{4}$ de chile dulce que es variedad natay y estamos sembrando un $\frac{1}{4}$ de chile jalapeño una variedad que se llama saiul que tiene tolerancia a bacterias y para Honduras a partir de este mes de julio que estamos vamos a sembrar 4 manzanas al mes para Mondor Afar Honduras.

Entonces vamos a sembrar chile jalapeño una variedad que se llama ixtapa y otra variedad que se llama miltla, esto es solamente para abastecer a Honduras. Por aparte Don Toño tenemos una ONG que se llama.

Agro internacional que le está pidiendo una manzana al mes entre pimientos y tomates. También tenemos una empresa privada en Managua que se llama Sopas Nejapa, entonces ellos nos piden pimiento, para vender, ustedes ya han visto unas bolsas de chile en Palí encurtido. Además de eso están unas cooperativas, empresas privadas y están productores individuales.

Cuál es el fin de este centro , nosotros le garantizamos todo lo que es semilla certificada, trabajamos con materiales variedades hibrido seminis son de los Estados Unidos, Israel que nos da garantía que con el apoyo de FUNICA este centro tiene buenas infraestructura y nosotros estamos ya con buenas

prácticas agrícolas, nosotros con la CPA, entonces esto es una gran ventaja para este centro porque esto ya está certificado por MAGFOR, nosotros, Don Toño como está ahorita puede exportar plantas a Centroamérica donde se solicite y un centro bien competitivo.

Aquí se inició en el 2003, Don Toño ha ido a prepararse a Costa Rica, este es uno de los primeros centros que surgió en Nicaragua, bueno todo el personal es altamente calificado. Se trabaja 8 personas hasta 12. **(Técnico de Loma Linda).**

Nota: Lomalinda.

Por: Karol Contreras

El cultivo de plántulas en Lomalinda, Santa Clara es parte del desarrollo tecnológico impulsado por FUNICA. Ésta es una empresa que hace posible plantar semillas de una gran variedad de tomate, chile dulce, entre otras las cuales se proporcionan directamente al productor.

Entre las variedades que más se destacan están el tomate de mesa o chalti, tomate xp, comache, comodoro, pimientos de variedad nataly y chiles jalapeños. El proceso de estos cultivos es mediante tierra suelta (sustrato) con la cual se llena la cajilla y se pone la semilla en la bandeja, ahí éstas van soltando las raíces, envolviendo el sustrato y cuando tienen los 22 días de haberse sembrado van al cubito y no tienen ningún estrés.

Lo importante de esta tecnología es que de 15 días a un mes no tiene virosis, problema principal que ataca en los primeros días a la planta y deja inutilizada la producción. Por eso se produce cerrado en los invernaderos eliminando así este problema que hace un tiempo era el principal limitante en la siembra de tomate y chiltoma.

Mercado

Hay más de 200 productores incorporados en la producción de plántulas en la región, pero sólo Antonio Vílchez es el único en la zona de Santa Clara. Con el esfuerzo de FUNICA comercializa con productores en Pueblo Nuevo, Estelí, Matagalpa, León, Carazo, Masaya, exportaciones privadas, cooperativas, empresas agrícolas y ONG's.

Además se trabaja con una estrategia llamada cadena de valor con la Agencia de Desarrollo de Recursos Asistenciales (ADRA), que consiste en mantener un plan de siembra para atender a mercados seguros. Asimismo se está trabajando con supermercados PALÍ y LA UNIÓN, que son parte de la línea de supermercado Wall Mart en Nicaragua, cada 20 días se siembra una manzana de tomate criollo para estos.

Por aparte esta una ONG “Agro internacional”, la que se le abastece cada mes, con una manzana entre pimientos y tomates. Asimismo se trabaja con una empresa privada en Managua que se llama Sopas Nejapa.

Este centro tiene como fin garantizar lo que es la producción de semilla certificada, y poder iniciar exportaciones de plantas a Centroamérica, asegura el gerente general de la cooperativa Lomalinda. Aprovechando que tienen la certificación de las Buenas Prácticas Agrícolas extendidas por el MAGFOR, y a la vez la oportunidad de trabajar con variedades híbrido seminis de los Estados Unidos e Israel

En esta ocasión como anteriormente mencione al realizar esta visita se nos pidió que guardáramos los grabadores y que hiciéramos uso de las tomas de notas. Entonces para la realización de la nota informativa tuve que recopilar y juntar mis datos con los de mi compañera de trabajo para realizar una sola transcripción de la información y de esta manera proceder a redactar la nota, realizando el mismo procedimiento.

Sin embargo, esta vez antes de entregar a nuestra jefa, la nota fue leída por mi compañera de equipo Licenciada en Filología y Comunicación, quien también por haber aportado su información estaría entre los créditos una vez publicada la nota. Esta hizo ciertas sugerencias en la misma como: cambio de algunas palabras que en conjunto fueron cambiados para ser entregada.

Visitas en El Occidente

Entrevista CAP

Yosmín Noel Cardoza Guzmán. (Presidente de la Cooperativa Apicultores del Pacífico.

Comunidad “Las parcelas,” municipio El Viejo)

El proyecto de mejoramiento tecnológico en los procesos de producción de y comercialización de apicultura en El Viejo financiado por FUNICA un poco nos ha venido apoyando en los procesos tecnológicos e innovaciones tecnológicas para implementar la apicultura acá en el sector.

¿Cuáles son las innovaciones tecnológicas que se están aplicando?

Este... bueno un poco la trashumancia, que es la búsqueda de floraciones en diferentes lugares, este también está la crianza de reina, división de colmena, trampeo de enjambre, eso nos ha venido a cambiar a nosotros la idea o los mecanismos que teníamos antes en cuanto a la apicultura, una apicultura un poco más rústica o tradicional, estas nuevas tecnologías que se han implementado a través del proyecto nos ha ayudado a incrementar la producción y tener mejores ingresos económicos.

¿Hace cuánto tiempo trabaja en la apicultura?

Bueno ya tengo muchos años de estar trabajando con la apicultura, pero de una forma rústica, ya tengo unos ocho años.

¿Cuál era el método tradicional de la apicultura?

Bueno como aquí nosotros no trabajábamos con cajas o con colmenas, sino que sólo con los enjambres que existían en el bosque, entonces íbamos a sacarle la miel, a los enjambres que estaban en árboles a panales que estaban colgados. No teníamos nada, el traje que es overol, guantes, ahumadores. Antes hacíamos una fogatita para que ahí ahumara y a veces el descuido que teníamos que provocaba de cierta manera incendios en el bosque. Ahora que empezamos a trabajar de esta forma, uno, estamos protegiendo el bosque,

somos parte de la brigada de prevención de incendios de la reserva. También hemos visto que no nos conviene que se nos queme el bosque porque de las floraciones que esto produzcan nosotros obtenemos los ingresos.

¿Otra forma de proteger el Medio Ambiente?

Además de la prevención de incendios, la reforestación y educación para la comunidad. Realmente trabajamos, cinco, trabajamos en el verano, ya cuando termina la época de invierno. Se inicia la jornada de educación.

¿Podría explicarnos en qué consiste cada una de las innovaciones tecnológicas?

Trashumancia es como cuando uno pastorea el ganado, ósea se te acabo el pasto aquí y tenés que moverlo a otro lado, entonces las abejas es igual por o menos al principios, finales de mayo, junio y julio, la floración esta en el sector desde Quílaka, hasta el viejo y es una floración amarilla, de la pequeña. Y ahorita aquí comienza a principio de septiembre hasta noviembre y diciembre, de la grande flor amarilla, entonces estamos con la campanita, el madero negro, el sardinillo y el laurel. Entonces nos movemos aquí en diferentes sectores aquí en el lugar, aquí en la reserva, en donde vamos a encontrar diversos tipos de trashumancia.

En cuanto a la crianza de reina, hay varios métodos de crianza de reina, está el método del marcon inducido, que se hacen pequeños cacahuates es el método que se hace con una aguja de traslarve y se pone la aguja, en ese y ahí ellas empiezan a formar un cacahuete más grande para inducir la crianza de la reina, pero nosotros estamos utilizando lo mas practico, que es la crianza de reina inducido a través del huerfanismo, consiste en hallar una colmena débil, encontramos que no hay postura, esos son síntomas de que la reina es una reina vieja, entonces lo que hacemos es eliminar esa reina y entonces ellas por su naturaleza, las obreras empiezan a construir un cacahuete, para hacer una reina.

Entonces de esa manera, cuando la reina nace, la primera que nace mata a las otras y queda solo una, eso es en cuanto a la crianza de reina. La división de colmena también, la realizamos un poco para incrementar, el número de

colmena que se hace, tenemos una colmena de dos cuerpos entonces se deja en una caja, larva, cría sellada y polen y lo que se hace es un proceso de, quitamos una caja y le ponemos la tapa a la otra, y a la otra se le pone, un fondo y una tapa, en una de ella queda una reina y en el otro empiezan a inducir la crianza de otra reina, y uno va poniéndole más material, y ahí la población empieza a incrementar y uno mediante va observando en las revisiones de las colmenas, va observando y poniendo más material para que la población siga aumentando, y así tener una colmena de dos cuerpos.

¿Cómo ha mejorado la calidad de la producción de reina con esta técnica?

En la producción a nosotros anteriormente, cuando iniciamos a inicio del proyecto, se hizo un pequeño sondeo en donde estábamos produciendo, generalmente, de 27.7kg Por colmena, pero ahora nosotros estamos produciendo 36.2 kilo gramo por colmena al año, entonces hemos incrementado 9,02kg al año por colmena anual, ahí miramos el incremento en cuanto a producción.

También el método que realizamos nosotros de trampeo de enjambre es que con una caja. Aprovechamos cuando esta la a floración del Júcaro, es bien apetecida por las abejas en ese momento, entonces ponemos tres laminas en las cajas la ponemos en los palos de júcaro, afuera le echamos cera derretida, en esas colmenas cuando llegan, empiezan a poblar. A partir de ahí nosotros pasamos a hacer el proceso, de tecnificación de la colmena de irle mejorando los panales hasta que logramos obtener una nueva colmena también, estas dos técnicas son más que todo para el crecimiento del número de colmenas, para la apicultura.

¿Cuál es el costo que origina para esta producción?

Pues en cuanto en la producción de reina y el huerfanismo no se gasta mucho, en lo que nosotros gastamos más es en aumentar la población, el material **¿En cuánto asciende?** Por lo menos una caja cuesta 450 córdobas, una caja con tapa, su fondo, y diez panales, diez marcos, esos diez marcos nosotros le sumamos una lamina de cera que cuesta 1 dólares estamos hablando de 10 dólares, más o menos por ahí, viene el costo de lo que es una caja. **¿Al año cuantas cajas utilizan?** Estamos cambiando, cada año, o cada año y medio, al menos, dependiendo del tipo de material, cambiando cajas...

¿Cómo ha sido su experiencia en la producción de reina?

A como le digo de diferentes tipos de metodología de crianza de reina, nosotros tratamos de aprovecharla la que nos favorece mas, porque para el método de traslarve necesitamos tener una lista 20 de 20 por lo menos, algunos lo podemos hacer, a otros se nos dificulta y nos vamos por el método más sencillo que es el huerfanismo.

¿Quién los capacito con esta técnica?

Bueno nosotros hemos tenido, diferentes capacitaciones a través del proyecto, a un señor del Salvador Handsall, especialista en apicultura, con el hemos recibido capacitaciones aquí a la zona y se pago a través de FUNICA a través de la intervención del proyecto. **¿El técnico que le ha enseñado?** Con el hemos aprendido mas los métodos de división de colmena, la trashumancia, trampeo de enjambre, métodos como ese.

¿Cada cuanto recibe asistencia técnica?

Bueno la asistencia técnica, con la intervención del proyecto cada dos visitas al mes.

¿Qué utilidad le ve usted a este negocio?

La utilidad que nosotros le vemos, uno, es rentable en el sentido que la miel es una venta rápida, nosotros cosechamos y aquí mismo en la comunidad, nos encargan un galón, dos litros, un litro eso en la venta normal de aquí. También nosotros estamos produciendo la miel y estamos dosificándola en envase de una libra. **¿A como la están vendiendo?** A 40 córdobas la estamos vendiendo.

¿Además de la miel que otros subproductos están haciendo?

En cuanto a los subproductos hay un grupo de mujeres dentro de la misma cooperativa, que son esposas de los mismos apicultores, entonces se está trabajando en el área a través del proyecto en lo que es valor agregado, en eso consiste en la transformación de la miel, en subproductos, elaboran productos como shampo, acondicionador, jabón, crema, polimiel, eso da otro giro a la producción, no solo vender la miel a granel, en barril y bidón, sino venderla también transformada en otro subproducto, que lleve miel.

¿Todos los beneficiarios, llevan la miel a un mismo punto y la venden como una sola marca o la venden por separado?

Algunos, tenemos una debilidad que he comentado yo, a través de la charlas que hemos tenido con FUNICA, que nosotros no tenemos un fondo para la recolección de cosecha del mismo productor, hay productores que tienen ventajas, de cierta forma de poder guardar o mantener la cosecha hasta obtener un buen volumen, y vender a mejor precio, vender en bloque, y hay otros que no, en ese sentido a nosotros nos ha dificultado un poco poder retener y vender en bloque todos los socios de la cooperativa por ese mismo problema, entonces ellos venden

¿Cómo era su calidad de vida, antes de implementar nuevas técnicas?

La verdad es que antes de la intervención del proyecto nosotros cosechábamos la miel, pero no teníamos ciertos equipos. El proyecto, nos provee equipo como centrifuga, antes nosotros agarrábamos los panales con la mano, lo apretábamos hasta exprimir y sacar la miel, pero eso iba fuera de las buenas prácticas de producción, la vendíamos local, pero ya ese tipo de proceso de la miel para venderla a otro lado era como no higiénicamente.

¿Ahora el nuevo proceso de producción como es?

Ahora se desempeña de una forma más responsable, hemos tenido capacitaciones de buenas prácticas de manejo, de manufactura, y de producción.

En las buenas prácticas de producción de apicultura, consiste en tener inocuidad en el manejo del producto porque nosotros lo estamos vendiendo como un alimento principalmente, entonces a través de esa forma, de equipo centrifuga, banco percolador, y tenemos algunos bidones con algunos grados alimenticios, toda esa inocuidad que se tiene hoy en día en la producción de la miel, antes no se tenía, vamos mejorando, la calidad del mismo producto al momento, de venderla.

¿Qué opina sobre la producción de reina?

Bueno la verdad de las cosas es que nosotros mirábamos antes, dos cositas que eran como el talón de Aquiles para poder incrementar la producción, era crianza de reina y trashumancia, con la crianza de reina, la debilidad era que las reinas que teníamos dentro de las colmenas no sabíamos si eran viejas, o jóvenes íbamos a ver , muchas colmenas que de pronto muchas colmenas que estaban débiles, nosotros decíamos si hay floración pero que es lo que pasa, eran menos en la población había menos, entonces había menos trabajo en la recolección de néctar, es imposible que esa colmena , iba a mejorar la producción, entonces recordemos que la población iba ir muriendo porque ya había cumplido su periodo de vida, de pronto mirábamos que la colmena ya no estaba, se había ido, eso nos bajaba igual la producción, con este método de la crianza de reina con la asistencia técnica, nosotros íbamos viendo esos cambios que presentaba la colmena ,cuando no había una buena postura, no había larva, ni cría. Entonces estábamos identificando que esa reina probablemente era una reina vieja y procedíamos, al cambio de reina inducido (El huerfanismo).

¿Ha cuanto se ha incrementado la producción?

Hasta ahorita en la última evaluación que se hizo subimos en un 8.88 %, es decir de 27.7 a 30.16

¿Tu esposa te ayuda, de qué manera? En el apiario ella me ayuda con el ahumador.

¿El enlace con FUNICA como se dio?

Nosotros comenzamos a través fundación liga que ha sido la organización apadrinadora de la cooperativa, porque hemos sido un grupo formado a través de la fundación liga, entonces a través de ella, nos dimos cuenta de FUNICA y de allí surgió la idea, de apoyarnos en el proyecto para FUNICA, eso duro un buen periodo, en las visitas que nos hacían los técnicos de FUNICA, de cómo mejorar, el proyecto, hay que hacerle un cambio a esto a lo otro, para que cuando llegara a manos de FUNICA para que no llevara tantos problemas y no lo fueran a apoyar, Técnicos de FUNICA nuestro proyecto fue beneficiado y ahorita estamos en el período de finiquito del proyecto.

¿Pueden ustedes, ya mantener el proyecto?

El proyecto también nos fortaleció en la parte administrativa, un sistema contable, en la cooperativa tenemos una oficina haya en el viejo,, eso ha sido humm Y también la confianza y credibilidad del proyecto con FUNICA nos abrió espacio a otras organizaciones, como la misma cuenta reto, embajada de Japón, creo que FUNICA a través de la intervención fue como una puerta, para nosotros poder acceder a otras organizaciones, y esa confianza de credibilidad hacia la accesibilidad de nuestra cooperativa.

¿Cómo este proyecto ha beneficiado a la comunidad?

Creo que indirectamente tiene que ver con la parte de educación, promover la educación sana, el consumo de alimentos sano.

Toda la miel que nosotros producimos la llevamos a un tanque de almacenamiento, en ese tanque cuando se echa toda la miel, ahí la impureza sube quedando solo la miel abajo, entonces una llave que tiene ese tanque,

entonces nosotros empezamos a sacar la miel ya limpia, es un proceso de filtrado, eso se hace a través de ese tanque, para almacenamiento. Después del envase pasa al proceso del dosificador que es otro tanquecito que es donde empieza uno a llenar las bolsitas de una libra.

Administrador de CAP
Ever Caballero

¿Cómo surge la idea del proyecto?

Aquí es una zona que no es apícola, generalmente la zona apícola es El Sauce y Boaco, aquí se dificulta más, por lo menos aquí se le dificulta más obtener laminas, obtener técnicas sobre conocimiento apícola, porque lo hacían de manera rústica, manejan más, porque la manejan como enjambre silvestre, generalmente lo que hacían es poner trampa, caían las colmenas y lo que dejaban ellas, era lo que obtenían de miel, lo dejaban y se iban, no era un manejo técnico, más o menos, así surgió la idea. Además que la idea nació de la zona de la concordia por los incendios forestales porque aproximadamente el 40 % de los incendios forestales, las ocurrencias de incendios, eran por los extractores de miel.

¿En qué consiste la tecnología?

Más bien es pasar de simples extractores de miel parcial a apicultores permanentes, para que manejaran la actividad todo el año, llevar la actividad de una actividad atractiva a una de ingresos, en eso consistía la etapa inicial cuando empezó a organizarse los apicultores en la zona, ya cuando entro el proyecto, ya existía la CAP, ya estaban organizados.

¿Qué problemas había antes de incrementar la tecnología?

Muchos de ellos no conocían, muchas de las técnicas que se utilizan en el manejo, la mayoría no era dominada, esta zona era difícil de obtener acceso a tecnologías, porque lo más cerca que tenés en manejo de colmenas es El Sauce estás hablando de más de 100 km, entonces no había acceso a técnicas de manejo, no había apicultores fuertes el único apicultor fuerte conocido es don Marcial Mejía, en la zona del viejo no existían apicultores,

había algunos que tenían dos, tres casas de colmenas y no manejaban mucho porque hacer una lamina para ellos significaba un costos altos porque iban al Sauce por 10 o 12 laminas, 12 dólares más el pasaje, es demasiado costoso, entonces más bien era enseñarles a todos ellos a fabricar esas laminas,

para que los costos disminuyeran, era aprovechar toda la parte silvestre de abejas silvestres, enjambres silvestres y no solamente obtener el material biológico, sino aprovechar la cera que estas dejaban y comenzar a construir tus propias laminas de cera, comenzar hacer sus propias cajas, aquí la cooperativa hace sus propias cajas, su propio material, innova; por ejemplo, nosotros tuvimos problemas en el traslado de cámara de cría fuerte, en los traslados se nos estaban ahogando mucho en la trashumancia, ese tipo de etapa es diferente aparte de que tiene altura, tiene maya, entonces les entra mas ventilación, con ella ya no estamos teniendo muerte de abejas, esa es una gran ventaja.

¿Qué logros han obtenido con este proyecto?

El mayor impacto que ellos han tenido es el crecimiento en el sector, porque realmente se ha logrado crecer. Aparte de eso la cooperativa como cooperativa se ha permitido expandirse tener más miembros, inició con una cantidad menor, y ahora tiene más cantidad de miembros, organizativamente, ente ha crecido porque el proyecto le ha dado la oportunidad de manejar recursos que no lo hacía, básicamente le hizo obtener un curriculum, le hizo obtener más experiencia, ganar más experiencia en la parte contable, en la parte técnica, le permitió mostrar que si tenía capacidad técnica, yo creo que es una experiencia interesante porque la cooperativa le permitió crecer como cooperativa tanto en la parte organizacional como en la parte técnica-administrativa.

¿Cuáles son las ventajas que tiene la producción apícola?

La ventaja primaria es que es un producto, que no se deteriora fácilmente, es decir si la miel tiene condiciones de humedad, menos del 20% no se va a descomponer. Entonces te permite acopiar y mantener almacenado, mientras vos haces una sola venta, por un lado, por otro lado, la otra ventaja es que todas las mieles de invierno, tenían menos valores para nosotros porque tenían

exceso de humedad y en el mercado no se compraba, entonces lo que hicieron las muchachas fue transformarla, al transformar el producto, si le pueden aplicar agua, entonces eso, ya le da un valor agregado, le da un costo adicional, aparte que ellas están produciendo aceites, olores y esencias eso adiciona el valor de la miel.

¿Cómo va ayudar la producción apícola a la conservación del medio ambiente?

A medida que hay mayor cantidad de abejas, hay mas polinización de las planta y eso te permite que incrementes el área boscosa, por un lado.

Por otro lado, hay una estrecha relación entre los productores y los apicultores, porque mayor cantidad de poblaciones de abejas permite mayor polinización en las áreas agrícola, sobretodo, porque en la zona hay mucha curvitaceas, y hay mucho ajonjolí que son plantas que las abejas, las pecorean, entonces, la idea con ellos es buscar como los agricultores no sean tan dependientes de los productos químicos.

Por eso es que desde la cooperativa estamos iniciando un proceso de manejo agrícola con enfoque de productos biológicos y que sean de la misma planta, por ejemplo a través de la planta de nis, del aceite de nis, lo estamos usando para el control de plagas, se lo estamos vendiendo a los productores para que estos apliquen menos cantidad de pesticidas a los cultivos agrícolas y nos permita a nosotros tener mayor cantidad de colmena.

Es decir tiene que haber una simbiosis y una relación como intereses de conflicto, donde ellos están usando muchos pesticidas y entonces las abejas reinas no funciona para nosotros porque las abejas no pecorean donde han usado muchos productos químicos, entonces más bien nosotros, estamos cogiendo a la zona donde no hay uso agrícola, pero va a llegar un momento donde nosotros tendremos que convivir con los agricultores que sin están aplicando. Por eso la cooperativa se tiene que ir preparando con tiempo, por eso yo le estoy diciendo a la cooperativa, prepararse para que ellos cambien el concepto de uso de la parte de producción

¿A través de qué medidas piensa mejorar la calidad de la reina en la producción?

La idea de nosotros primeramente es hacer un criterio de creación de nuestras colmenas, nosotros tenemos identificados en los apiarios cuáles son las colmenas, productoras, higiénicas, las que incrementan la cantidad de postura, como se manejan en los periodos críticos, etc. Entonces a partir de esta selección de criterios de deseables nosotros vamos a obtener reinas que vamos a tratar de distribuir a toda la cantidad de productores, pero aun así hay debilidades en las técnicas de manejo, pensamos que en el futuro podríamos capacitarlos para implementar la parte tecnológica porque estamos haciendo ahorita crianza de reina solamente para el método división usando incubadoras de reinas. Y ni siquiera estamos usando el método de marcón con este lo que uno hace es trasladar de crías, tenés que tener muy buena vista porque si no dañás la cría a la hora de hacer el trasladar en la celda que vos construís de previo y lo incubas en colmenas incubadora

¿Cuáles son las buenas que están implementado?

En la línea de buenas prácticas se está trabajando en manejo integral de colmenas buscando como hacer más eficiente la organización y el ordenamiento de la postura de reina tratando de alejarla de los sitios donde hay uso excesivo de pesticidas agrícolas tratando de que el agua que consume la colmena sea agua de calidad y no agua que sea contaminada, alejándola un poco de los asentamientos humanos.

¿Cuál es su posición dentro del mercado?

A nivel de mercado nosotros tenemos poca cantidad de miel, esperamos este año que desgraciadamente las condiciones climatológicas fueron adversas, tuvimos problemas con la primera miel con la miel húmeda que se cosecha prácticamente se utilizó para fortalecer colmenas no fue posible gran cantidad, solamente el poquito que ella van a usar para trabajar, pero a nivel de producción este año vamos a andar por lo menos arriba de los 30 barriles. A nivel de cooperativa que es lo que estamos haciendo para obtener mayor cantidad de ingresos es fraccionarla en embases de 354 ml. Y dosificarla en

bolis de 20 ml que las muchachas están dosificando para venderlas en las escuelas y en los puestos.

¿Cuáles son las estrategias que están utilizando para proyectar la imagen del producto?

Bueno lo que tenemos básicamente son afiches que pueden divulgar, algunas mantas que nosotros hemos hecho y divulgación por radio y puesto de venta fijo que estamos de crear para tratar de distribuir el producto.

¿Cómo ha beneficiado el proyecto a la comunidad?

A nivel comunitario no hemos medido el impacto porque es difícil hacerlo, los apicultores están distribuidos y el municipio es más o menos el 1% del territorio nacional. Lo que significa que desde aquí hasta la comunidad del **Rosario** que es donde está el último apicultor son más 86 km. Y en una comunidad existen uno o dos apicultores entonces, en termino de impacto es difícil medir como impacto en una comunidad porque no estamos concentrados estamos bien dispersos. Pero yo creo que mientras exista un apicultor existen más cantidad de abejas en la zona y eso va a permitir tener mayor cantidad de plantas que a la postre va a incrementar la producción de agua para la... pero no te podría decir en que tanto puede beneficiar este programa a la comunidad, claro pero si de echo esa persona mejora su condiciones económicas, de hecho mejora las condiciones económicas a la comunidad pues va a ser una persona que va a estar generando ingreso que permitan que la comunidad dinamice la economía, claro está que no va a causar un impacto tan grande como otros proyectos ejemplo uno de turismo que miras que las cosas están concentradas por ejemplo un proyecto de turismo, verdad.

¿Cómo fue su contacto con FUNICA?

Fue a través de su convocatoria, a través de las visitas que hacia el técnico encargado del funcionamiento del proyecto era Pedro Pablo quien visitaba la zona, nos dio la oportunidad de presentar propuestas para haber si tenían debilidad técnica y financiera.

Cómo valora el apoyo de FUNICA?

Aunque yo no soy miembro de la cooperativa, le permitió crecer, le permitió hacer su curriculum y más que eso le permitió hacer mas gestiones otros recursos adicionales, porque en el período de vida del proyecto, en el momento que FUNICA aseguro el sostenimiento de la oficina, y una oficina aquí, ya que es difícil mantener una oficina por el hecho que estamos dispersos, y la cooperativa no contaba con suficiente capital para mantener una oficina para este tipo. ¿Qué permite eso? contar con una infraestructura a la par se comenzó a gestar otros recursos que ya están dando fruto, entonces se va FUNICA pero la oficina de la cooperativa, no desaparece. Ya tiene como seguir funcionando.

¿Cuentan con centro de acopio?

Existe un centro de acopio ubicado en la comunidad de Cosigüina, se está trabajando en como acondicionarlo, porque más que un centro de acopio va a servirnos como centro de extracción de aceites especiales, que es lo que nosotros estamos poniendo la cooperativa cuenta con todos los equipos, solo nos hace falta instalar un Biodigestor, porque la fuente de calor es carísima, un tanque de gas es demasiado carísimo y se requiere bastante calor para extraer aceite. Ese es el que está ubicado en el limonero, que la idea es esa también que funcione como centro de acopio, pero en la práctica va servir como centro de extracción de aceite, va empezar a operar hasta el año que viene.

“Toda la miel que nosotros producimos, la llevamos a un tanque de almacenamiento y en ese tanque, cuando se echa toda la miel, se espera un tiempo, porque toda esa impureza de la miel sube hasta arriba, quedando solo la miel abajo, entonces ese tanque tiene una llave abajo, nosotros empezamos a sacar la miel, un poco más limpia. **Es como que la colan.** Como un proceso de filtrado pero se hace a través de ese tanque. **¿Esa sería como una de las técnicas inicuas?** Si para sacarlas más limpia y con menos suciedad.

Después pasa a los envases, ya sea en bidones o barriles y también el proceso del dosificador, que ese sería otro tanque y ya empieza uno a llenarlas en botellitas de un litro, bolsitas de una libra.

**Francisco Javier Meza Olivares. Técnico de cooperativa y beneficiario.
CAP**

¿Cuánto tiempo tiene usted de dedicarse a este trabajo y cómo surgió la idea para desempeñarse como apicultor?

Tengo dos años de dedicarme a la producción, el técnico que había antes llegaba a mi casa y él me dijo que necesitaba un ayudante y me pregunto qué decís vos, te encaprichas a trabajar en lo que es la cuestión de las abejas porque a veces pican, y yo le dije que a mí me gustaba, él fue quien me capacito yo tuve 18 meses de andar con él, todo este tiempo me he quedado respondiendo en el trabajo que el realizaba antes. Yo tengo 32 colmenas, ubicadas en la entrada del quintal, Yo he quedado permanente trabajando en esta actividad y en la agricultura.

¿Qué es la producción de abeja reina, en qué consiste?

La producción de abeja reina se utiliza para mejorar las otras colmenas, bajas que tienen más de tres años de estar funcionando, dando postura y ya no hacen levantar un porcentaje de abejas, bastante bajo y ya no es recomendable tener una reina así.

¿Cuál es la importancia de la producción de abejas reina?

La importancia es que nosotros nos beneficiamos de esta forma, exportamos la miel, la vendemos, también mediante esta, le damos trabajo a las muchachas nodrizas para que trabajen en los derivados de la miel, son 11 muchachas de diferentes comunidades, de potosí, entrada los mangles, Santo Tomas, del viejo, aquí están organizadas de la Gaspar, del viejo para acá, ahí están ellas en esta zona.

¿Cuándo se hace, cuál es el período en que se hace ese proceso de producción?

Meses de noviembre, diciembre y enero que la a floración está en su momento, esos son los meses, que se aprovechan, en esa temporada. **Qué ventajas tiene la producción de abeja reina.** Mejoramos nosotros las otras

colmenas que están bien bajas, es importante porque beneficiamos nosotros y las muchachas.

¿Qué ha hecho FUNICA para capacitar a los productores?

Hemos tenido reuniones, para las capacitaciones, nos enseñan cómo hacer divisiones, como hacer captura de enjambre, poner trampa, trabajar la colmena, dar medicamento que es el agua de azúcar, para cuando ellas están bajas, todo eso se les enseña a la gente de la cooperativa. **¿Al usar esta técnica en que mejora la producción?** Mejora la calidad de la miel, mejoramiento de panales porque si hay un panel viejo la reina no pone, tiene que ser un panal nuevo, porque hay que meter laminas para obtener una mejor absorción de miel y cría tierna para que así la colmena se mantenga fuerte.

¿Cuáles son los costos que se genera, para realizar la producción?

Los costos son mover las colmenas de un lugar a otro porque si no lo hacemos en cuanto los costos económicos siempre hay, porque para hacer trashumancia pone el gasto de combustible, en los equipos nos han ayudado la cuenta reto, en eso nosotros no hemos gastado, nada, espátula, ahumadores.

¿Cómo ha beneficiado a la comunidad este proyecto?

Los mejoramiento de trabajo orgánico con las colmenas y salimos siempre adelante con todo ese trabajo que tenemos en las colmenas.

¿Qué beneficio le ha traído a su familia este negocio, como ha mejorado su calidad de vida?

He visto el cambio, porque ahora puedo comprar las cositas, alimentos que faltan en el hogar, yo antes me dedicaba a la agricultura, antes si quería un poquito de miel, me iba a sacarla rústicamente y a veces hasta uno provocaba incendio en el volcán, ahora no, ahora se cuida el área, las a floraciones que pueden haber, uno más bien ahora las estimas.

¿A través de qué medidas ustedes protegen el medio?

Bueno. Evitamos provocar incendios, por lo menos ahora usamos los ahumadores, antes no, lo hacíamos con botes y si se daba vuelta, uno decía, se prendía fuego, en el momento nosotros lo apagábamos, pero como usted sabe si quedaba una brasita encendida se provocaba incendios que afectaban el volcán, eso ahora es una mejor técnica.

¿Ustedes a quien venden la miel como productores, la acopian o la llevan a algún puesto?

A veces se les ayuda a las nodrizas, ellas venden la miel en vasos con etiqueta y en gran cantidad, esta vez fuimos a Boaco a venderla, quien les ayudo, fue iniciativa de todo el grupo, y llevamos seis barriles a vender.

¿En cuanto al enlace con FUNICA, como fue, Ud. tiene conocimiento?

Pues fíjese que no, no lo manejo eso lo manejaba el otro técnico FUNICA nos ha ayudado en cuanto a la parte tecnológica, en los procesos de producción y mejoramiento del centro apícola en el pacifico y la parte del viejo por medio del financiamiento. También La cuenta reto nos ha facilitado Azúcar para mejorar las colmenas en esos nos han ayudado lo que es la cuenta del milenio.

Nota
Karol Contreras

La Fundación para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario y Forestal de Nicaragua (FUNICA) como institución que incide al desarrollo de capacidades, brinda apoyo al proyecto de mejoramiento de producción y comercialización de apicultura en El Viejo; Chinandega.

Según Yosmín Cardoza Guzmán, Presidente de la Cooperativa Apicultores del Pacífico (**CAP**) y habitante de la Comunidad “Las parcelas” municipio del Viejo; implementar nuevas tecnologías innovadoras como la trashumancia, que no es más que la búsqueda de floración en diferentes lugares, la crianza de reina, división de colmena y trampeo de enjambre, les ha permitido incrementar la producción y tener mejores ingresos.

Yosmín explica que entre los métodos utilizados por los productores apícolas pertenecientes a este proyecto están el método denominado “Huerfanismo,” el cual consiste en hallar una colmena donde no hay postura, lo que indica que la reina existente es débil, es en este momento cuando se procede a eliminarla, para que el grupo de las obreras comiencen a construir cacahuates y así inducir a la crianza de una reina nueva. De tal forma, que cuando nace la primera mata a las otras. Y el otro método utilizado es el proceso de división de colmenas, utilizado para incrementar a las mismas.

La producción apícola es un rubro de gran utilidad, rentable, puesto que en cuanto se refiere a la comercialización se hace de manera rápida, dentro de la misma comunidad. Además que existe dentro de la cooperativa, un grupo de mujeres que le están dando valor agregado al producto (miel), convirtiéndola en subproductos elaborados por ellas mismas como: shampo, acondicionador, jabón, crema, polimiel. Esto da otro giro a la producción, no solo venden la miel a granel, en barril y bidón, sino transformada en subproductos.

“Gracias al proyecto con FUNICA se han fortalecido las buenas prácticas en la producción de miel, a través de la implementación de nuevas técnicas y equipos como centrifuga, banco percolador, y bidones con algunos grados alimenticios. Antes se trabajaba de una manera rústica, los panales eran

apretados con las manos, hasta exprimir y sacar la miel, lo que hacia este proceso poco higiénicamente. En cambio ahora se realiza de una forma más responsable, mediante las capacitaciones recibidas en manejo, manufactura y producción, asegura, Yosmín Guzmán.

Por otra parte, Ever administrador de la CAP, refiere que es gracias al apoyo obtenido de parte de FUNICA que han crecido como sector, la cooperativa creció en la parte organizacional, técnica y administrativa, así como en confianza y credibilidad, lo que ha abierto espacio a otras organizaciones, como la misma cuenta reto y embajada de Japón.

De igual manera, Francisco Olivares, beneficiario de la CAP, afirma que este proyecto les ha ayudado a obtener mayores conocimientos pues a través de las diferentes reuniones y capacitaciones han aprendido a hacer divisiones, hacer captura de enjambre, poner trampa, trabajar la colmena, dar medicamento, es así como han ido poco a poco mejorando las técnicas y por ende, si se mejoran estas, se mejora la calidad de la miel y panales.

En la realización de esta nota no hubo ningún inconveniente fue realizada una vez adquirida la transcripción, donde sí se presentaron percances, pues el grabador digital presentó problemas y se hizo difícil pero no imposible transcribir las entrevistas. Emocionada reviviendo la experiencia procedí a la redacción y entrega de la misma.

Segunda entrevista realizada en Occidente

Boanerges Antonio Ramos Martínez. Cooperativa de productos del mar de Nicaragua. PROMANIC R. L

¿En qué consiste el proyecto?

Bueno el proyecto que se acaba de ejecutar con FUNICA llevaba parte de capacitaciones, un componente parte de la harina de pescado y crear la producción de la cooperativa en la pesca, en esos tres iba más que todo enfocado el proyecto, de que ha servido bastante las capacitaciones para que algunos de los socios aprendan de los socios y a prendan a filetear lo que es el pescado, a manejar incluso los sistemas administrativos. Y aprender a manejar las nuevas tecnologías en el caso de las GPS.

¿Además de los GPS que nuevas tecnologías se están implementando en la pesca? Teníamos una luz de maya que era prohibida por la ley de pesca nacional, en ese concepto FUNICA nos apoyo con otro tipo de maya, para buscar otra pesca, ya pensando en otro tipo de pesca, ya en una pesca con más profundidad, en ese concepto es una experiencia nueva, porque la pesca nuestra era una pesca costera nada más.

¿Cuál es la importancia de este tipo de proyecto?

Bueno la importancia es que ha sido un fortalecimiento para que PROMANIC se desarrolle más, el sistema operativo en el acopio con las compañeras y en el caso de los pescadores acceso, a mejores tecnologías y nuevas pescas que antes no la capturábamos.

¿Cuántos beneficiarios o beneficiarias integran la cooperativa?

En total somos 26, 20 varones 6 mujeres. **Las mujeres acopian el producto.** Las mujeres si, ellas son las que hacen el proceso y también son las que llevan a vender el producto en el caso de los mercados y en algunos momentos también salen al agua con nosotros.

¿En qué consiste el proceso que hacen las mujeres?

El proceso consiste que el pescado viene a playa, ella lo retiran, si es camarón lo descabezan, si es pescado lo filetean y lo empacan, en el caso del mercado que va a Costa Rica, que es empacado.

¿En el caso de Nicaragua dígame cuáles son los mercados que se distribuyen este producto, Y con qué mercados internacionales están trabajando, y a través de quién están haciendo estos negocios?

Ha sido a través de la unión de cooperativas con el contacto, lo mercados estamos mandando producto a Costa Rica, se manda procesado, empacado, por eso le decía yo tenemos un registro de marca. Y el otro mercado es Honduras y el Salvador, eso es más complicado va congelado porque lo quieren entero, va con viseras, entonces no necesita otro proceso no más que una limpiada.

¿Cuál es la marca que ya tienen registrada?

Bueno la entidad administradora que está ejecutando es PROMANIC, porque cuando este proyecto se firmo, el convenio, la unión no tenía los papeles en regla, entonces la marca salió como PROMANIC.

¿Qué ventajas ha tenido ese proyecto?

Mayor rendimiento, mayor influencia de mercado por parte nuestra a otros mercados que no accesamos como el caso de Costa Rica, porque todavía estamos en platica, con el mercado Venezuela pero necesitamos mejores condiciones porque para entrar a ese mercado necesitamos un cuarto frio, ellos lo piden congelado y no tenemos esa condición.

¿Cuando habla de las mejoras que ha tenido esta mejora de tecnología, su producción cuanto ha aumentado desde que estaba sin esta tecnología e implementando las tecnologías hasta este momento?

Cuando hablamos de producción creo que cuando el proyecto entro estábamos solo estábamos accesando a lo que es el camarón, poco la escama ahora estamos entrando un poco mas con lo que es la escama , que quiere decir eso, que cuando hay veda de camarón, ya no tenemos problemas porque vamos a buscar la escama, es normal los meses de veda abril y octubre, en esos meses

nosotros no tenemos problemas porque accedamos a la escama, entonces ha traído mejoría porque el pescador, no solo está esperanzado al camarón, sino que estamos capturando en el caso de la curvina reina, en el caso del tiburón que antes no lo capturaban,

¿Cuáles son los logros, los beneficios?

Los logros como cooperativas es tener gente con capacidades, y beneficios es que la cooperativa cuenta con más equipos, mas redes mas motores, mas embarcaciones, eso ha traído beneficio y no solo porque FUNICA nos ha apoyado sino que también nosotros hemos estado con gestión nuestra buscando apoyo con el gobierno, Porque el proyecto FUNICA no solo es para PROMANIC sino también para ocho cooperativas beneficiadas, las cuales han salido fortalecidas con este proyecto.

¿Con este proyecto como se ha beneficiado la comunidad?

En el caso de la comunidad en sí, sería bueno que hubieran estado por la mañana o por la tarde cuando la gente sale, cuando entra, vean que cantidad de gente llega a la playa, digo yo que los movimientos económicos de la comunidad, lo genera la pesca con un 80%, porque comen, los productores, los agricultores y los ganaderos, porque ellos vienen donde nosotros y se llevan su poquito de pescado, se les regala por ayudar en la operación de apear redes, de guardar motores, se les ayuda de esa manera.

¿Cómo fue el enlace de la cooperativa con FUNICA? ¿Quién les hablo de FUNICA?

Bueno anteriormente nosotros ya habíamos trabajado con la Unión Europea, después hicimos un enlace con la ONG Fundación Líder, ahí nosotros tuvimos el contacto con FUNICA que había otra ONG, dispuestos a apoyarnos, entonces como nosotros estábamos en un proceso de desarrollo, miramos que FUNICA, podía ser un aliado para que la cooperativa se desarrollara, primeramente accedamos a la oficina en León nos contactamos con un oficial pero luego conocimos a Pedro Pablo Vargas, por ahí fue la comunicación, y fue así como presentamos perfiles, y dimos a conocer una auditoria por parte de FUNICA, para ver si éramos capaces de manejar el proyecto, fue un

resultado bueno porque ya había capacidad , teníamos una administradora con un título,

¿Qué papel ha jugado FUNICA, cómo ha ayudado?

Basta que ustedes vean el desarrollo que se ha tenido, creo que FUNICA vino a terminar de fortalecer esas capacidades que nos hacían falta, y claro el desarrollo que hemos tenido ustedes lo miran, tenemos pescadores más capacitados, mas cooperativas organizados porque con FUNICA legalizamos creo que cinco cooperativas mas, integradas con mujeres y el logro se mira con más gente organizada y con ganas de trabajar y que ojala estamos esperando la tercera fase para terminar de fortalecer ... ya en el caso que hemos desarrollado solo terminaríamos de apoyar por medio de capacitaciones, estamos recibiendo asistencia técnica, además los técnicos están desde proyectos pasados están siempre apoyándonos, las nuevas personas que están recibiendo asistencia técnica que han aprendido, bueno la asistencia técnica se ha enfocado en el manejo de la producción contable, los registros pues, el control de producción cuando viene en el acopio, aprender a manejar el estado financiero porque la gente que se contacto era como requisito que tuviera conocimiento en contabilidad y así muchas cooperativas quedaran fortalecidas al menos para mejorar su acopio local.

¿Durante este proceso del proyecto como ha sido su experiencia?

Bueno la verdad es que yo soy líder desde el año 93 y comenzando usted sabe que uno empieza sin conocer nada pero en el camino aprende, la experiencia que he tenido es que FUNICA fue el segundo proyecto que nosotros lográbamos, como organización y ya regional, porque ,,,, , pero ya FUNICA fue una experiencia nueva, se siente una unión, lidiar con muchas cooperativas es diferente las capacitaciones que uno aprende tiene que ponerle... también atender a los demás compañeros porque la idea nuestra es de todos no solo un grupo, todo el conglomerado, éramos unos 162.

¿Hace cuántos años tiene de dedicarse a esta actividad?

La verdad que como organizados en el 93, pero aquí soy nacido y criado, siempre hemos estado pescado pero claro del 96 para de otra forma, pero

antes como pescadores claro con menos meritos, y recursos ya organizados en el 95 recibimos un apoyo de 8 motores, y en el 2003, 2004 otro proyecto COPAN y ya después FUNICA.

A esta altura tenemos 16 embarcaciones propias, de la cooperativa equipadas completamente. **¿Su familia le ayuda en la actividad, cuántos hijos tiene?** Bueno por ser una zona donde hay bastante pescado son 11 hijos los que me tienen, sembramos tomate porque también nos dedicamos a la agricultura, pero si estamos tratando de dedicarnos a otra cosa y no solo a la pesca porque estamos viendo que nos estamos diezmando un poco, entonces estamos tratando de hacer una pesca conservativa, ya que estamos dejan que se recupere el recurso entonces estamos haciendo un cuarto de manzana por lo menos los huertos familiares, un huerto de tomate, eso yo lo hago en mi casa,.....

Actividad ecológica ¿nos podría explicar, cómo manejan las aguas?

Con la actividad ecológica andan muchas actividades, Adquirir experiencia, con No hay que verter líquidos al mar, eso ayuda porque, ... no tengamos aquella en el caso con FUNICA captura decon unas redes más grandes y el caso de la harina de pescado, que pasa cuando nosotros procesamos, las aletas las compañeras mujeres, la preparan y luego le dan un pre cosido, a medida y luego las secamos en el horno y luego las tiramos al sol, donde ya después que se le da todo el proceso se pasa al molido, harina con un 75% de proteína que es una harina, buena que lleva todas las proteínas que piden o puede ser para un concentrado de cerdo, de gallina incluso hasta para el mismo camarón, ahorita mas incluso a empezar a trabajar 10 mujeres que es un grupo, tres hombres, gente de la comunidad, entonces que va ser PROMANIC, apoyar a la gente de la comunidad con un proyecto que elaboramos con el PNUD. Que ya tenemos las instalaciones lista por el proyecto FUNICA, trabajar en el caso ya, ósea la materia prima Para que lo compren,

¿Quiénes les compran, hay una empresa que está recién instalando?

Se vinieron como hace cuatro días aquí a la zona a comprar, ellos le van a dar 4 el camarón, la pesca de mediana altura y la harina, porque lo que se está desarrollando es una pesca de mediana altura, con estos equipos que tenemos, el horno.

¿En cuánto tiempo entran a trabajar para procesar la harina?

En unos ocho días, ya tenemos el pedido hecho, ya tenemos el equipo este es un exprimidor de tripas, ahí se meten las tripas y luego se le da, entonces va exprimiendo el agua y luego.

Nota
Karol Contreras

“Cuando el proyecto entro estábamos solos y accedando a lo que es el camarón, ahora estamos entrando un poco más con lo que es la escama, lo que indica que cuando hay veda de camarón, ya no tenemos problemas porque vamos a buscar la escama. Esta nueva opción nos ha resuelto la situación en este período porque el pescador, no solo está esperanzado al camarón, sino que estamos capturando la curvina reina y tiburón que antes no lo capturaban”, expresa, Don Boanerges Antonio Ramos, presidente de La Cooperativa Productos del Mar de Nicaragua (PROMANIC R.L)

PROMANIC es una cooperativa ubicada en la comunidad puerto Potosí, beneficia a un grupo de 26 persona, de los cuales 20 son hombre y 6 mujeres.

Don Boanerges mejor conocido por los lugareños como don Toño y oriundo de esta comunidad cuenta de forma graciosa que él ha crecido en este lugar y por ser un lugar donde existe bastante pescado le tienen 11 hijos quienes además de dedicarse a la pesca están dedicándose a la agricultura como otra opción debido a que están diezmando para dejar que se recupere un poco, por ello se está implementando la idea de hacer huertos familiares y una pesca conservativa.

En cuanto a su experiencia con la pesca don Toño hace referencia que desde el año 93 en ese entonces no conocía mucho sobre la pesca “usted sabe uno empieza sin conocer nada, pero en el transcurso del camino se aprende” y poco a poco han adquirido equipo en el año 95 recibieron como apoyo 8 motores hasta llegar adquirir un total de 16 embarcaciones equipadas completamente.

De igual forma asegura que FUNICA es el segundo proyecto que logran como cooperativa, cuenta que es un poco difícil lidiar con otras cooperativas y poner en práctica los conocimientos adquiridos mediante las capacitaciones que se realizan.

Equilibrio entre la pesca y el medio ambiente.

A don Toño se le ve como una persona entusiasta, deseosa por triunfar y salir adelante al lado de su familia. El como otros pescadores de la zona están realizando diferentes actividades para mantener una relación armónica con el medio ambiente entre ellas están utilizar redes grandes, para evitar pescar peces en peligro de extinción, entre otra de las medidas esta no verter líquidos al mar. Asimismo, los desechos como escama no son lanzados al mar, sino utilizados para producción de harina, que mediante un proceso lleva un 15% de proteínas más que una harina normal, puede ser utilizada, buena que lleva todas las proteínas que puede ser para un concentrado de cerdo, de gallina incluso hasta para el mismo camarón.

Pesca artesanal trasciende a mujeres

Un grupo de mujeres de la misma comunidad decidieron organizarse y ser parte del trabajo que realizan en PROMANIC, ellas son las encargadas de procesar las aletas. Las que pasan por un procedimiento hasta obtener como producto final la harina; primero las preparan y así pasar a la fase de precoserlas, luego se pasa a secarlos por un horno construido para tal fin y por último se tira al sol se pasa al molido, gracias a que cuenta con el equipo: un exprimidor de vísceras a través de la cual le exprimen todo el agua.

Además de realizar el proceso son las que llevan a vender el producto. En el caso de los mercados, el proceso consiste que el pescado viene de la playa, ellas lo retiran, si es camarón lo descabezan, si es pescado lo filetean y lo empacan, en el caso del mercado que va a Costa Rica, que es empacado y donde se tiene un registro de marca. El otro mercado es Honduras y el Salvador, para estos países es diferente pues va congelado, ya que lo piden entero, acá no se hace nada más que dar una limpiada. En otro momento las mujeres salen al agua también.

Cabe destacar que esta actividad acuícola artesanal está recobrando auge en la zona del pacifico pues según datos generados por INPESCA generó 20.46 toneladas de cabeza de camarón y 77.91 camarones enteros. De igual forma, la pesca de escamas es el principal contribuyente de los desembarques.

Logros

Como cooperativas se cuenta con pescadores más capacitados, mas cooperativas organizadas porque con el apoyo de FUNICA se han legalizado cinco cooperativas integradas con mujeres. Asimismo se cuenta con más equipos: redes, motores, embarcaciones, eso ha traído beneficio FUNICA ha sido un factor clave junto con la gestión de los miembros de la cooperativa, quienes han buscado apoyo con el gobierno, ya que el proyecto no sólo es para PROMANIC, sino para ocho cooperativas beneficiadas, las cuales han salido fortalecidas con este proyecto.

En la realización de esta nota se tuvo la misma dificultad con el grabador, pero una vez transcritas las entrevistas, se procedió a la redacción. Acá si hubo que volver a redactar la nota, ya que hubo un momento con tanta información relevante para mi parecer que no sabía que parte destacar, al tener esta duda pedí reunirme con mi superior y aclarar mis dudas. En efecto ella sugirió volver a redactar la nota, destacando el trabajo que realizan las mujeres referentes al trabajo de la apicultura.

Considero importante mencionar que no me quede con copia de ese primer borrador de la nota, pues decidí eliminarla y volver a empezar de cero en la construcción de la nueva nota.

b. REFLEXIONES

Doy gracias a Dios que me ilumino en el uso de cada teoría, lo cual fue fundamental para la realización del proyecto y de igual manera a la pedagogía de vincular la teoría con la práctica que permitió conocer cómo enfrentar algunos inconvenientes propios de la labor.

Considero que el éxito en mi trabajo y principalmente en la redacción de las notas informativas, se lo debo a los cursos de redacción y prensa escrita donde los docente hacían hincapié en que un comunicador debe escribir de manera sencillas y clara, respondiendo a las posibles preguntas del lector. Asimismo, la pedagogía utilizada por los docentes de nuestra Alma Mater, el vincular la teoría con la práctica permite involucrarte en la labor.

Sin embargo se presentaron algunas dificultades como la redacción institucional, ya que se trabajo en el campo, lo que permitía escribir de manera informativa y no de dar o vender una imagen, que es el trabajo en una institución. En esta práctica fue donde tuve mayor dificultad (realizar nota meramente institucional, pues las realizaba de forma general).

Sin embargo, aprendí que una nota institucional es la que está enfocada en destacar más a la organización, para dar a conocer las actividades de la misma y que pretende que esa información de un suceso interno sea conocida por un grupo meta establecido. Aunque nunca pierde el estilo de redacción de una nota destinada a otras publicaciones. Esta es una herramienta que se debe retomar para futuras experiencia.

Por otra parte, considero que mi mayor problema se presentó al encontrarme con abundante información y querer abarcar mucho en una nota, cuando la orientación era máxima de dos cuartillas y mínimo una. Por lo que muchas veces propuse que se realizara mejor un reportaje, ya que la información ameritaba que se destacaran varios aspectos del trabajo realizado por las personas entrevistadas, es una pena que de un viaje tan largo, de fotos recuperadas sólo se publique en el boletín una mínima parte de ello.

A nivel personal y profesional me siento satisfecha, pues mi expresión oral mejoró evidentemente antes me costaba mucho dirigirme a las personas y poder realizar una entrevista, hoy en ese sentido soy más segura de mi trabajo y esa seguridad es transmitida a los entrevistados quienes sienten más confianza y se inhiben menos a la hora de responder una entrevista.

Eso se debe al comportamiento de mi parte, había más comunicación con ellos, no sólo de llegar a abordarlos, sin conocer y conversar con ellos, fui aprendiendo en el transcurso que era necesario saludarles, explicarles que no se inhibieran por un grabador que si se equivocaban no habría ningún problema, que se concentraran en las preguntas porque estas pretendían recoger información del trabajo que ellos realizaban, que sólo ellos conocían más que nadie y que únicamente ellos podían explicarlo porque eran los principales involucrados.

Esta forma de establecer o entablar una relación de comunicación entre los entrevistados es una de las partes que se debe tomar en cuenta para futuras prácticas y así obtener mejores resultados.

Visión de otras personas

En una entrevista realizada a la encargada de la unidad de comunicación de la institución, se puede constar mediante su percepción que hubo avance en cuanto a la debilidad que tenía al realizar las notas informativas puesto que como señale en un inicio no cumplían con el perfil institucional.

Además señaló como avance el hecho de desinhibirse a la hora que trataba con los entrevistados, esto se logró a medida que iba adquiriendo experiencias y desarrollaba el trabajo. De igual forma afirmó que pudo ver que entre una de las fortalezas de mi trabajo estaba el saber dominar la entrevista.

Asimismo, se entrevistó a mi compañera, Xochilt Calero, de labores quien tuvo la oportunidad de ver mi crecimiento en el aspecto laboral, ya que ella era quien más cerca estuvo; ella de igual manera hace referencia al cambio que he tenido en cuanto la forma de abordar a los entrevistados, puesto que considera que antes no creaba el clima para una entrevista, y notaba que durante se desarrollaba la entrevistas las personas estaban un poco tensas, el cambio que

más ha notado es precisamente ese. Ahora antes de empezar la entrevista, entablo una conversación, de tal forma que los entrevistados se ven más relajados y menos tímidos al hablar.

c. CONCLUSIONES Y LECCIONES APRENDIDAS

De acuerdo a la experiencia vivida en las visitas de campo desarrolladas durante el período que estuve en la Fundación considero que los aprendizajes alcanzados incluyen aspectos que van desde lo laboral hasta personal. Estos aprendizajes servirán en mi vida para desarrollarme profesionalmente en mi trabajo de comunicadora

Los “aporte a mi formación profesional,” ya que ahora con este trabajo de sistematización me doy cuenta que para que las entrevistas alcanzaran un nivel de éxito fue necesaria la comunicación entre cada uno de los entrevistados (gerentes, técnicos y productores), de cada una de las iniciativas y de esta manera saber abordarles para obtener su participación.

A nivel personal me ayudó a poder expresarme espontáneamente, sin temor a hablar por no equivocarme. Todos estos aprendizajes fueron considerados gracias al trabajo de sistematización que he realizado. Realmente reconozco que al principio, para hacer la sistematización de la experiencia estuve muy confundida, no comprendía nada, ni siquiera como empezar; sin embargo la orientación de mi tutor me ayudó para poder concluir con el trabajo, sobretodo porque tenía gran cantidad de información.

Asimismo, recomiendo a todo estudiante vigente que después de cada curso finalizado, o trabajo apliquemos la sistematización de experiencia vivida, como una herramienta para aprender de nuestra práctica para así poder redescubrir lo que hemos experimentado.

d. RECOMENDACIONES

Como parte de las lecciones aprendidas con la sistematización de prácticas de la Experiencia vivida en el proceso de visitas de campo a productores de diferentes localidades, para realizar notas informativas, entre julio y agosto 2009. Se puede recomendar lo siguiente:

- A todo estudiante vigente que después de cada curso finalizado, o trabajo apliquemos la sistematización de experiencia vivida, como una herramienta para aprender de nuestra práctica, y de esta manera poder redescubrir lo que hemos experimentado.
- Es recomendable poner mucho énfasis en la teoría- práctica, sobre todo porque es la práctica quien ayuda al desarrollo como profesionales en nuestro caso como comunicadores.
- En futuras experiencias retomar experiencias exitosas para obtener mejores resultados.
- A la institución específicamente al área de comunicación se recomienda apegarse al plan de acciones planificadas, de esta se podrá ver de manera eficiente el trabajo realizado por el área.
- Además es recomendable establecer otra serie de publicaciones institucionales podría ser impresas, y no solo valerse del boletín electrónico existente. Ya que de esta manera, se podrían publicar reportajes o foto reportajes con todo la información recopilada por los productores.

VI. CRONOGRAMA

El tiempo total que tomará la sistematización y la proyección en el tiempo de los pasos a seguir se describen a continuación.

ACTIVIDAD	FECHA	PARTICIPANTES	REQUERIMIENTOS
Protocolo de la planificación	24 febrero 2010	Karol Contreras	Apoyo del tutor
Reconstrucción /reflexión	10 marzo	Karol Contreras	Apoyo del tutor
Cuestionario	26 marzo	Xochilt Calero. Área de comunicación de FUNICA	
Entrevista	5 de marzo	Emma Salazar. Jefa del área de comunicación FUNICA	
Redacción del informe	15 marzo al 14 abril	Karol Contreras	
Entrega de informe	23 abril	Karol Contreras	

VII. BIBLIOGRAFÍA

- Jara H, Oscar (1994)“Para sistematizar experiencias”. Centro de Estudios y Publicaciones ALFORJA. San José, Costa Rica.
- Seminario de técnicas de investigación. En línea,
http://profesores.fi-b.unam.mx/jlfl/Seminario_IEE/tecnicas.pdf
- Morgan, M. y otros (1991), “La sistematización y el trabajo social” Nuevos Cuadernos Celats”. Lima, Perú.
- En línea: <http://comunicacion.idoneos.com/index.php/352599>

VIII. ANEXOS

ANEXO No. 1: Guía entrevista a Emma Salazar. Jefa de la Unidad de Comunicación FUNICA.

El objetivo de esta es herramienta para tener un soporte de mi calificación acerca del trabajo realizado.

1. ¿Cuáles eran los objetivos previstos en cada una de las visitas de campo?
2. ¿Qué relación tenían los entrevistados con la Organización?
3. ¿Cómo fue la reacción de las personas entrevistadas?
4. ¿Cuáles son los logros y dificultades encontradas durante el proceso?
5. ¿Cómo fue la percepción de la gente sobre su capacidad de acción?
6. ¿Considera ha habidos cambios entre las personas a raíz del trabajo realizado?
7. ¿Cómo califica el trabajo desempeñado por Karol Contreras en cuanto a destreza para afrontar a las personas entrevistadas?
8. ¿En cuanto a la redacción de notas qué puede decir ha habido cambios significativos? ¿cuáles son?
9. ¿Cuáles han sido las principales dificultades?
10. ¿Ha percibido mejoría en cuanto a esas dificultades?