

**UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
DEPARTAMENTO DE DESARROLLO RURAL
FACULTAD DE DESARROLLO RURAL**

Trabajo de Graduación

**Agro industrialización y comercialización de
frijol rojo y negro en Unión de Cooperativas
Agropecuarias Augusto César Sandino, San
Ramón-Matagalpa: Informe de pasantías 2014.**

Sustentante

Br. Aura María Valle Méndez

Asesor

Dr. Fidel E. Guzmán Guillén

Contraparte de la Entidad

Ing. José Abraham Zeledón

Managua, Nicaragua

Abril, 2016.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
DEPARTAMENTO DE DESARROLLO RURAL
FACULTAD DE DESARROLLO RURAL**

Trabajo de Graduación

**Agro industrialización y comercialización de
frijol rojo y negro en Unión de Cooperativas
Agropecuarias Augusto César Sandino, San
Ramón-Matagalpa: Informe de pasantías 2014.**

Sustentante

Br. Aura María Valle Méndez

Asesor

Dr. Fidel E. Guzmán Guillén

Contraparte de la Entidad

Ing. José Abraham Zeledón

Managua, Nicaragua

Abril 2016



UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA

HOJA DEL TRIBUNAL DE LA EVALUACIÓN

Este trabajo de graduación fue evaluado y aprobado por el honorable tribunal examinador propuesto por la decanatura de la Facultad de Desarrollo Rural como requisito parcial para optar al título profesional de:

Licenciado en Desarrollo Rural

Miembros del Tribunal

Ing. Oswaldo Pineda Rizo MSc
(Presidente)

Lic. Roberto Altamirano A. MSc
(Secretario)

Lic. Yadira Calero Ruiz MSc
(Vocal)

Dr. Fidel E. Guzmán Guillén
(Asesor)

Br. Aura María Valle Méndez.
(Sustentante)

AGRADECIMIENTO

A Dios: En primer lugar a Papá Dios, por ser el GUIA, por darme sabiduría, paciencia, ánimos, motivación y entusiasmo para seguir adelante y lograr culminar mis estudios con mucho esfuerzo y dedicación.

Mi familia, novio y amigos: por estar a mi lado siempre en los momentos buenos y malos, brindándome su apoyo incondicional (económico, emocional y moral) en esta gran etapa de mi vida.

La UNA: Especialmente la Facultad de Desarrollo Rural y a mi asesor Dr. Fidel Guzmán por la paciencia, apoyo y dedicación, a mi tutor MSc. José Francisco Bravo Martínez por guiarme en todo el proceso de estudio del Plan de Negocios, a todos los docentes que me impartieron las diferentes asignaturas del pensum académico de la Licenciatura, por la paciencia de compartirnos sus conocimientos y formarnos como futuros profesionales, preparándonos con estrategias para enfrentar el futuro.

A la UCA, San Ramón: por apoyarme siempre dándome la oportunidad de poder desempeñar mi objetivo que fue la de realizar mis pasantías en su prestigiosa institución.

Referencia de Siglas y Abreviaturas

UCA, San Ramón	Unión de Cooperativas Agropecuarias Augusto César Sandino
UNAG	Unión Nacional de Agricultores.
PMA	Programa Mundial de Alimentos
BPA	Buenas Prácticas Agrícolas
BPM	Buenas Prácticas de Manufactura
MAGFOR	Ministerio de Agricultura y Forestal.
FDR:	Facultad de Desarrollo Rural.
INTA	Instituto de Tecnología Agropecuaria
MEFCA	Ministerio de la Economía Familiar Cooperativa y Asociativa.
UNA:	Universidad Nacional Agraria.

ÍNDICE DE CONTENIDO

SECCIÓN	PÁGINA
Hoja del tribunal de evaluación de la pasantía.....	(i)
Agradecimiento.....	(ii)
Presentación.....	(iv)
Índice de contenido	(iii)
Resumen ejecutivo	(v)
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. CARACTERIZACIÓN DE LA INSTITUCIÓN	2
III. FUNCIONES DEL PASANTE EN EL ÁREA DE TRABAJO...	7
IV. DESARROLLO.....	10
4.1 Actividades Ejecutadas	10
4.2 Actividades Extra Plan.....	14
4.3 Logros y limitaciones en el cumplimiento de las pasantías	16
V. RESULTADOS OBTENIDOS.....	19
VI. LECCIONES APRENDIDAS.....	28
VII. CONCLUSIONES.....	30
VIII. RECOMENDACIONES.....	31
IX. LITERATURA CITADA.....	33
X. ANEXOS.....	34

PRESENTACION

El informe presentado a continuación, muestra de manera detallada todas las actividades realizadas, así como también, el aprendizaje que se obtuvo mediante su realización, los conocimientos y experiencias adquiridas durante un periodo de seis meses de pasantía.

El informe está estructurado en diez Capítulos bien definidos y diferenciados

El primer capítulo hace referencia a las condiciones y coordinaciones respectivas, constituye la parte relevante del informe de la pasantía, se da a conocer la forma, antecedente y resultados del informe y prepara al lector para una mejor comprensión del trabajo realizado por el pasante.

En el capítulo II, encontramos la caracterización de la Cooperativa UCA, San Ramón, Institución donde el pasante realizó su pasantía.

En el capítulo III, el pasante describe las funciones ejecutadas durante el periodo de seis meses de pasantías.

En el capítulo número IV, se hace una relatoría detallada de la ejecución del plan de trabajo, así como actividades extra plan ejecutadas en el desarrollo de la pasantía, realizando una valoración de acuerdo a su criterio en relación al trabajo realizado donde el pasante expresa de manera crítica los logros y limitación en la desarrollo de la pasantía.

En el capítulo V, se reflejan los resultados relevantes como parte de su trabajo individual de acuerdo a las actividades realizadas por sí solo en las tareas profesionales orientadas por su jefe inmediato, reflejando de forma cualitativa y cuantitativa los resultados obtenidos de acuerdo a las actividades realizadas.

Los siguientes capítulos que encontramos en el informe están organizados de la siguiente manera: capítulo VI lecciones aprendidas, capítulo VII conclusiones, capítulo VIII Recomendaciones que el pasante aporta para la Universidad y la Institución donde realizó su pasantía, posteriormente encontramos el capítulo IX conteniendo las literaturas citadas y un último capítulo X de anexo.

RESUMEN EJECUTIVO

Como forma de culminación de estudios de la carrera de Licenciatura en Desarrollo Rural, se realizó pasantías en la Unión de Cooperativas Augusto César Sandino (UCA, San Ramón). En el proyecto tiene como nombre: Apoyo al desarrollo productivo y agroindustrial del Frijol en organizaciones cooperativas de pequeños productores y productoras de Matagalpa en el período de Abril a Octubre del 2014. La UCA San Ramón es una cooperativa comprometida con el desarrollo económico-social de sus asociados, apoyándoles en la formación de capacidades, promueve la equidad de género, protección del medio ambiente flora y fauna ,aplicación de las buenas prácticas agrícolas (BPM), Promoción del turismo rural sostenible, apoyo al sector agrícola en los diferentes rubros(Café, Granos Básicos, Ganado).La UCA San Ramón, también otorga becas a estudiantes hijos de socios para que culminen sus estudios y que retornen a trabajar en la institución con el propósito de mejorar el relevo generacional. El trabajo del pasante estuvo enfocado en el área de planificación y proyectos que se desarrollan dentro de la institución misma, los cuales están dirigidos a promover la formulación, gestión, evaluación y gerencia de proyectos sociales, para los socios, llevando a cabo la siguiente funcione: Elaboración de plan de Negocios, para el cual es el pasante desarrollo las siguientes funciones: Análisis de información primaria y secundaria; Sondeos para analizar la competencia en presentaciones de frijol (Crudos, molidos, cocidos)en supermercados, Capacitaciones en uso de maquinaria de planta procesadora de frijol; Registros y control de actividades de la planta. El plan de negocios que se diseñó dio como resultado la demostración de una factibilidad sobre la comercialización de frijol procesado en diferentes presentaciones conforme a las demandas de los consumidores, el análisis de información primaria permitió conocer la demanda sobre gustos y preferencias de los consumidores, según los sondeos realizados demuestran que el frijol crudo tiene mayor demanda, los registros y controles en la planta complementan los documentos realizados dentro de la institución misma, la realización de esta pasantía fue de gran importancia y lección aprendida ya que el pasante debe estar accesible a adquirir conocimientos novedosos que complementan su trabajo como profesional, el espíritu de responsabilidad y confianza es muy valioso al momento de llegar formalizar un acuerdo permite evitar conflictos en un futuro. Como conclusión se

puede decir que a medida que se va ejecutando las pasantías hace familiar la labor y se va obteniendo nuevos conocimientos amplios sobre la misma; tratándose de un periodo de nuevas enseñanzas y experiencias que se basan en los conocimientos adquiridos en el aula de clase y para alcanzar mejores oportunidades en el campo laboral. Como una recomendación enfocada a la Universidad, es dar mejor seguimiento para los pasantes durante el periodo de pasantías constando en supervisión a este.

Palabras Claves: Desarrollo Social, Pequeños Productores, Sostenibilidad, Planificación, comercialización, Agroindustria, Análisis de Mercado, Agregación de Valor

ABSTRACT

As a way of completion of studies of the Bachelor in Rural Development, internships took place in the Union of Cooperatives Augusto Cesar Sandino (UCA, San Ramon). In the project's name: Support for the production and agro industrial development of cooperative organizations Frijol small producers of Matagalpa in the period from April to October 2014. The UCA San Ramon is a cooperative committed to economic and social development of its partners, supporting them in capacity building, promoting gender equality, environmental protection flora and fauna, application of good agricultural practices (GMP), promotion of sustainable rural tourism, support for the agricultural sector in different areas (Café , basic grains, cattle) .The UCA San Ramon, also provides scholarships to children of members to complete their studies and return to work in the institution for the purpose of improving the generational change. The work of the intern was focused in the area of planning and projects developed within the institution itself, which are designed to promote the development, management, evaluation and management of social projects for members, carrying out the following work : development of business plan, for which the development through the following functions: Analysis of primary and secondary information; Soundings to analyze competition in presentations bean (Raw, ground, cooked) in supermarkets, Training in use of machinery bean processing plant; Records and control of plant activities. The business plan was designed resulted in the demonstration of feasibility on the marketing of processed beans in different forms according to the demands of consumers, analysis of primary information allowed to meet the demand for taste and preferences of consumers, according polls have shown that the raw beans has increased demand, records and controls on the ground complement the documents made within the institution itself, the realization of this internship was of great importance and lesson learned since the intern should be accessible to acquire new knowledge that complement your work as a professional, the spirit of responsibility and trust is very valuable when arriving formalize an agreement can avoid conflicts in the future. In conclusion we can say that as goes running internships family does work and is gained extensive knowledge new thereon; in the case of a period of new teachings and experiences

that are based on the knowledge acquired in the classroom and achieve better opportunities in the workplace. As a recommendation aimed at the university, is to better track for interns during the internship period consisting in monitoring this.

Keywords: Social Development, Small Farmers, Sustainability, Planning, marketing, agribusiness, Market Analysis, Adding Value

I. INTRODUCCIÓN

El presente documento tiene como propósito, analizar las actividades y experiencias vividas por el pasante durante un periodo comprendido de seis meses, como una forma de culminación de estudios por pasantía realizadas en la UCA, San Ramón departamento de Matagalpa, para optar al título de la carrera Licenciatura en Desarrollo Rural.

A través de la experiencia obtenida durante un proceso de prácticas de pre-profesionalización, se considera que la UCA, San Ramón se determinó en un organismo idóneo para desempeñar el desarrollo de actividades y funciones de las pasantías.

Cabe señalar que los funcionarios pertenecientes a la cooperativa UCA San Ramón, al valorar el desempeño del estudiante en las prácticas antes mencionadas, realizan propuesta al pasante con el objetivo de facilitar una experiencia productiva en el camino de profesionalización del mismo, llevándolo a un proceso de incorporación dentro de la institución misma e insertándolo a sus labores y asignándole diferentes actividades funcionales.

El mayor enfoque de trabajo del pasante estuvo asignado al proyecto “Apoyo al Desarrollo Productivo y Agroindustrial del Frijol en Organizaciones Cooperativas de Pequeños Productores y Productoras de Matagalpa”, el cual consiste en incrementar los ingresos a través de la incorporación de valor agregado a la producción, dirigido a socios de la cooperativa, logrando el mejoramiento de la calidad de vida de las familias asociadas. En este proyecto el pasante tuvo como resultado obtenido la elaboración de un plan de negocios titulado “Producción, Agro industrialización de Frijol Rojo y Negro” del cual se derivaron actividades importantes para poder ejecutar la función y que el trabajo realizado fuese con datos precisos y concisos.

II. CARACTERIZACIÓN DE LA COOPERATIVA UCA, SAN RAMÓN.

2.1 Trayectoria Histórica de la UCA, San Ramón.

La UCA, San Ramón fue fundada en 1992, por la necesidad de defender la tenencia de la propiedad, del gobierno de Violeta Barrios de Chamorro, que a inicios de 1990 se apertura una campaña anti-reforma agraria, que se dio en la Reserva Ecológica Miraflores. La reserva está ubicada en el Departamento de Estelí, donde cooperativistas, realizan presión para que las promesas hechas por el gobierno sean cumplidas, sin embargo las cooperativas fueron desmanteladas por grupos armados llamados (Recontra). Los asociados a estas cooperativas vendieron sus parcelas para poder satisfacer sus necesidades personales, poco a poco fueron desapareciendo las cooperativas. (UCA, 2009)

La UCA, San Ramón , inició con cinco cooperativas: Simón Bolívar, Danilo González, La Denis Gutiérrez, Silvio Mayorga y Sixto Sánchez, con alianzas de los obreros agrícolas, la Municipalidad y la Unión Nacional de Agricultores (UNAG), unidas con el lema: *“Defendamos la Propiedad”*, en el inicio era defender la tierra de la misma manera que se estaba arrebatando lo cual fueron apoyados por el alcalde del municipio de San Ramón que ese momento era Nelson Artola y La Cooperación Internacional de Suiza, los cuales ayudaron a que la UCA, cumpla sus objetivos.

El proceso de registro fue difícil y duró dos años, pero se logró el objetivo y Cooperativas UCA, San Ramón fue constituida el 26 de Abril de 1992. Luce su nombre en honor al general de hombres libres *“Augusto Cesar Sandino”*, quien fue el fundador de la primera cooperativa rural en Nicaragua.

A continuación el pasante presenta la fundamentación filosófica de UCA, San Ramón que corresponde a la Misión, Visión, Valores, Políticas y contactos focales por área, de la institución.

2.2 Misión

La UCA, San Ramón tiene como misión generar Capacidades en las Cooperativas Asociadas, Socios - Socias y sus Familiares que Faciliten la Apropriación y Desarrollo de su Organización con Equidad y Participación Efectiva.

2.3 Visión

La UCA, San Ramón es una Cooperativa Empresarial Participativa con Enfoque de Género del Municipio de San Ramón, Ejemplo por Excelencia en el Desarrollo Sostenible de sus Asociadas.

2.4 Valores

Esta institución aplica los siguientes valores: ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad, solidaridad, transparencia, honestidad, responsabilidad social y preocupación por los demás.

2.5 Políticas

La institución funciona bajo las siguientes políticas: Económicas, de género y ambiental.

La UCA, San Ramón ha tenido como objetivo principal la diversificación de los financiamientos a corto, mediano y largo plazo. Los recursos financieros están disponibles principalmente para las actividades propias de las asociadas, que estos cumplan con los requisitos establecidos en nuestras políticas de crédito en cuanto a la producción, negocios e infraestructura social y productiva.

El crédito se pone a disposición de los usuarios/as que se dediquen a actividades de producción, distribución y consumo, de forma que este financiamiento tenga un destino a la producción, generando beneficios a los solicitantes que les ayude a crecer en su negocio para cubrir necesidades familiares.

Requisitos para obstar a un crédito en la UCA, San Ramón

Recepción de la solicitud de crédito, una vez que llene sus requisitos se pasa al comité de crédito para ser aprobada o denegada, como son las garantías, por ejemplo, escrituras inscrita en derechos reales.

- Las solicitudes llevan un análisis del técnico, donde especifica las condiciones que presenta la prenda y si tiene capacidad de pago.
- Una vez que haya seleccionado el comité de crédito donde aprueben o denieguen cualquier solicitud presentada se le notifica al cliente.
- El gerente revisará todo el expediente para confirmar si está correcto con los términos y condiciones que cumplan con las políticas de crédito.
- Se procede elaborar el desembolso donde se elabora un cheque o efectivo.
- La participación de las mujeres y jóvenes es muy importante en nuestra organización, por lo que tienen atención de igual manera en las condiciones para el acceso del financiamiento cumplimiento todos sus requisitos.

Los fondos que se utilizan provienen de CECOCAFEN y FONDO DE CREDITO RURAL.

Todos los créditos se otorgan por colectivo y de forma individual.

2.6 Contactos Focales de La UCA San Ramón.

Dirección: Frente al Parque Municipal, San Ramón, Matagalpa, Nicaragua

Teléfonos: (505) 2772 5247 - (505) 2772 4478

Cuadro 1: Contactos por área y el correspondiente correo electrónico de la institución.

N°	Nombre del Área	E. Mail
1	Gerencia General	gerencia@ucasanramon.com
2	Área de Administración	administracion@ucasanramon.com
3	Área de Proyectos	proyectos@ucasanramon.com
4	Área de Desarrollo Social	desarrollo@ucasanramon.com
5	Área de Crédito	credito@ucasanramon.com
6	Área de Producción	produccion@ucasanramon.com
7	Área de Contabilidad	contabilidad@ucasanramon.com
8	Asesoría Legal	asesorlegal@ucasanramon.com
9	Área de Finanzas	financiero@ucasanramon.com
10	Área de Cobranza	cobranza@ucasanramon.com
11	Gasolinera UCA San Ramón	gasolinera@ucasanramon.com
12	Área de Agro-Turismo	turismo@ucasanramon.com

2.7 Estructura Organizativa: En la figura 1, se refleja la estructura organizativa de la UCA-San Ramón y se resalta en el círculo color púrpura el área en donde el pasante se desempeñó durante el período de pasantías.

La estructura organizativa de esta institución es jerárquica, en donde la asamblea general en la que tiene la máxima autoridad, de cuales depende el resto de comisiones que complementan la dirección como se observa en la figura1.La cooperativa está dividida en 5 áreas, estas reciben órdenes por los superiores de la institución, los tomadores de decisiones y los que velan por el bien estar de la cooperativa en todos los aspectos.

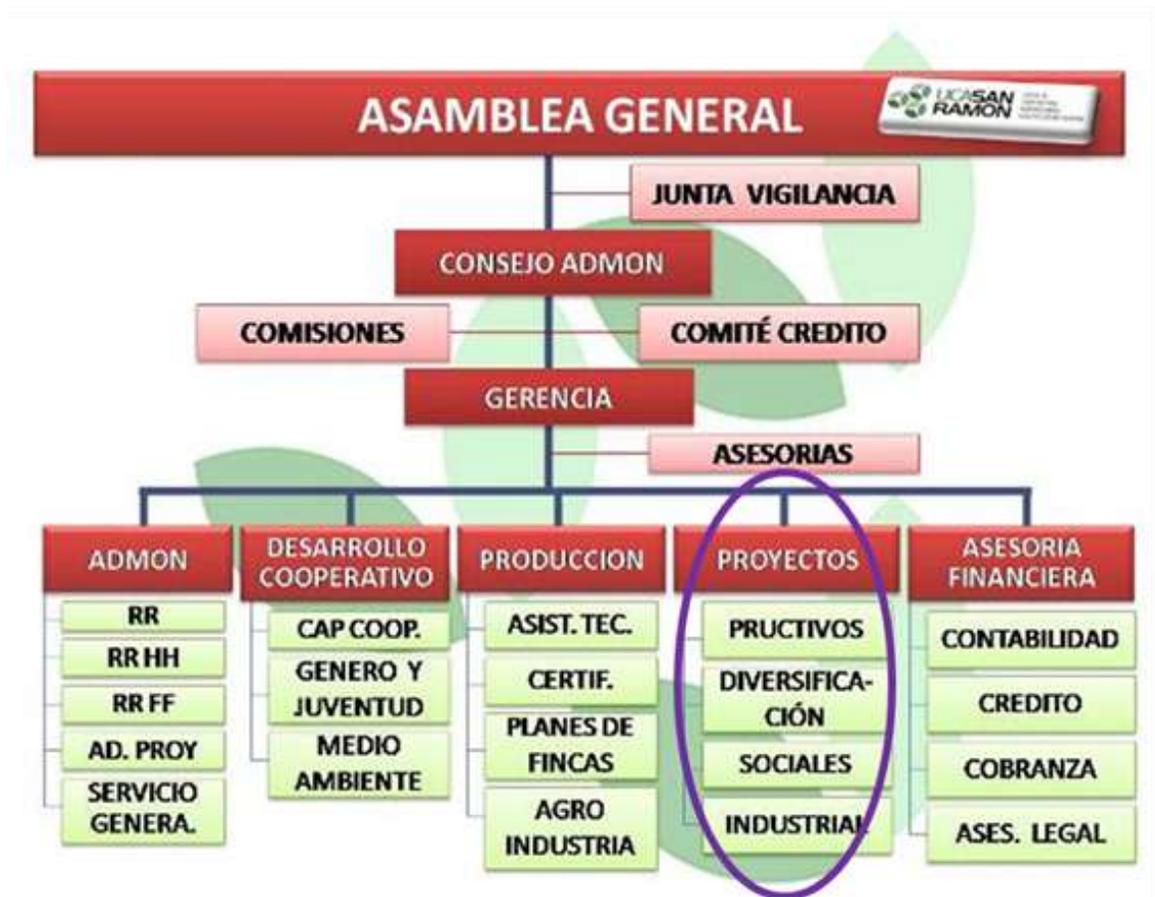


Figura 1: Estructura Organizativa de UCA, San Ramón

Área de Influencia de UCA, San Ramón

En la Figura 2, se observa un mapa del municipio de San Ramón, donde se refleja de color rojo y letras negras, cada una de las sede de cooperativas, asociadas a la UCA, San Ramón y la flecha color azul representa en donde el pasante estuvo ubicado en la sede central de la cooperativa, en este caso en el municipio de San Ramón.

En total son 21 cooperativas afiliadas a la UCA, San Ramón, también se puede ver en la leyenda del mapa, de color rosado los lugares turísticos del municipio y que pertenecen a las diferentes cooperativas, en color café las carreteras regulares es decir que no son transitables todo el tiempo, en color negro las carreteras que se pueden transitar en todo el tiempo invierno y verano, color verde la división comarcal del municipio y de color rojo las sedes de cooperativas asociadas a la UCA, San Ramón.



Figura 2: Áreas de influencia de la UCA, San Ramón

III. FUNCIONES DEL AREA DE TRABAJO DEL PASANTE.

En este acápite se describe la única función ejecutada en el transcurso de la pasantía como es: Elaborar un plan de negocio “Agro-industrialización y Comercialización de Frijol rojo y negro en UCA, San Ramón”

Las actividades en correspondencia a cada función como parte del desempeño laboral por el pasante durante seis meses de pasantías, realizadas en la UCA, San Ramón se describen a continuación.

3.1 Función: Elaborar un plan de negocio sobre la Agro-industrialización y comercialización de frijol rojo en San Ramón, Matagalpa.

Actividades:

1. Auto preparación sobre los planes de negocio

Como primer punto se realizó una recopilación de información primaria y secundaria para conocer de forma general sobre los planes de negocios, concepto, estructura, para que sirven, cómo funcionan, como se realizan, el tiempo necesario para la elaboración de un plan, la información que debe llevar y puntos específicos el cual lo conforma.

Además se hizo uso de medios informáticos como internet, visitando algunas páginas web, link informáticos, redes de investigación relacionados al tema. Ejemplo: Wiki pedía, Rincón del vago, Red de comunicadores, Libros de Administración, Tesis sobre planes de negocios, estudios realizados por la institución.

2. Análisis de información primaria y secundaria que facilitó la institución al pasante

La UCA, San Ramón, facilitó al pasante el estudio de mercado que se realizó para el proyecto “**Apoyo al desarrollo productivo y agroindustrial del frijol en organizaciones cooperativas de pequeños productores y productoras de Matagalpa**”, se realizó en 4 ciudades de Nicaragua (Matagalpa, Granada, Chinandega y Managua). Esta fue una información de gran importancia para el pasante, la cual fue analizada de forma crítica.

Cabe mencionar que esta información no estaba completa, había datos desfasados, por lo cual se procedió a la actualización de igual forma completar la información que no estaba y que era necesaria y de gran importancia para la eficacia del plan de negocios.

3. Sondeos para analizar la competencia, en los supermercados del Municipio de Matagalpa Maxi pali, Pali, La Colonia y Súper mercado La Estrella.

Esta actividad se hizo con el propósito de plasmar en el documento, información verídica, como los precios de los productos, en este caso frijoles crudos y empacados, frijoles molidos, frijoles cocidos. En el estudio que la institución desarrollo, los precios de estos productos estaban desactualizados, ya que el estudio se llevó a cabo en el año 2013. Esto fue afectado por la devaluación de la moneda, las condiciones climáticas que han afectado al país en estos últimos años, estos han afectado negativamente los rendimientos del frijol y por ende los precios son mayores y algunos meces del año ha habido escasez del grano.

Por otra parte en el sondeo el pasante evaluó las ventajas y desventajas de los competidores, de qué forma afectan y favorecen a la institución en este caso la **UCA, San Ramón**, esta información permitió al pasante darse una idea de cómo está funcionando el mercado y así formular estrategias para ingresar y tener resultados eficientes, productivos y éxitos, ante la competencia.

En esta actividad también se realizó una encuesta del **tipo aleatoria o al azar** aplicada a algunas personas que se encontraban comprando frijoles en los supermercados del municipio de Matagalpa.

4. Como última actividad el pasante procedió a la elaboración del documento Plan de Negocio del Frijol.

Una vez el pasante obteniendo la información requerida, emprendió a la construcción organizada y detallada del documento.

El documento está compuesto de 4 partes muy importante las cuales son: Plan de Marketing, Plan de Producción, Plan de Organización y Plan Económico- Financiero.

3.1 Actividades Extra plan

Registro de actividades: Entrega de Maquinaria para la planta procesadora de frijol:

La UCA, San Ramón), asignó al pasante la actividad de reportar y registrar en conjunto con funcionarios de la institución, técnico del Programa Mundial de Alimentos (PMA) y el representante de la empresa que fabrica la maquinaria, llamada Agro-Tull, En esta actividad se capturaron fotos de las diferentes maquinarias que fueron entregadas por los personajes antes mencionados para luego facilitarle al coordinador del proyecto quien fue el contraparte de la institución.

Monitorear el procedimiento para emparejar el terreno donde se construyó la planta procesadora de frijol.

La UCA, San Ramón, en coordinación con la alcaldía de San Ramón realizaron el emparejamiento del terreno, con la ayuda de maquinaria diseñada para el trabajo, cabe mencionar que esta actividad se hizo con la ayuda de un plano que dirigió el trabajo y que fue preparado con un experto en la materia.

La construcción de esta planta procesadora de frijol está ubicada en el empalme de San Francisco a 8 Km de Matagalpa carretera al Tuma – Dalia.

IV. DESARROLLO

La pasantía como forma de culminación de estudio para optar al título de la carrera de licenciatura en Desarrollo Rural fue realizada en UCA, San Ramón) en el periodo de abril-octubre del 2014

El proyecto Apoyo al Desarrollo Productivo y Agroindustrial del Frijol en Organizaciones Cooperativas de Pequeños Productores y Productoras de Matagalpa, fue formulado en el año 2013, con fin de buscar nuevas y mejores alternativas para las familias socias de la entidad través de la agregación de valor a la producción de frijol, dentro de este proyecto el pasante realizo la elaboración de un **Plan de Negocios sobre la producción, agro industrialización y comercialización del frijol rojo y negro.**

En este acápite se hace una valoración de acuerdo a su criterio en relación al trabajo realizado expresando de forma crítica los logros y limitaciones en el cumplimiento de la pasantía, así como las actividades extra plan realizadas durante el periodo de seis meses de pasantías en, Unión de Cooperativas Agropecuarias Augusto César Sandino, San Ramón.

4.1 Actividades Ejecutadas

1. Auto preparación sobre los planes de negocio:

El cumplimiento de esta actividad fue de gran importancia para el pasante, permitiéndole profundizar sus conocimientos sobre los planes de negocios, fue necesario y muy importante la ejecución de esta actividad ya que en nuestro plan académico de la carrera de Lic. En Desarrollo Rural este tipo de tema no se imparte a profundidad, el cual fue para el pasante el estudio de un curso más, sin embargo el estudio y análisis de este curso sobre planes de negocio fue para el pasante bastante difícil en el caso del plan de mercado y plan financiero-económico.

Los planes de negocio son una gran oportunidad para el Desarrollo Rural en nuestro país, estos permiten darle un valor agregado a la producción, tener mejores ingresos para las familias

campesinas, para que perfeccionen los niveles de vida y calidades de vida de las familias campesinas y por ende el Producto Interno Bruto (PIB).(UPONIC, 2009)

Logros y limitaciones en esta actividad

Logros: Esta actividad para el pasante fue muy importante ya que ha permitido estar al tanto sobre lo que son los planes de negocio, sus conceptos y componentes.

La Universidad Nacional Agraria, facilitó al pasante información específica sobre el tema de interés.

Limitaciones: Para buscar información secundaria, es necesario revisar cantidades de documentos relacionados al tema de interés.

La gran limitante en esta actividad, fue la inversión de mucho tiempo ya que existe gran cantidad de información y por lo tanto se tiene que seleccionar la de más importancia.

2. Análisis de información primaria y secundaria que facilitó la institución al pasante

La institución le facilitó al pasante un documento donde se encontraba escrito el proyecto: Apoyo al Desarrollo Productivo y Agroindustrial del Frijol en Organizaciones Cooperativas de Pequeños Productores y Productoras de Matagalpa, este para que el pasante pudiera analizar la información y obtener datos que luego se incorporaron en la ejecución del plan de negocios, este documento ayudo en gran manera al pasante, permitiendo ver de forma crítica y analítica la importancia del proyecto, la metodología que fue utilizada, para el pasante fue una gran oportunidad el análisis de este documento, ya que por primera vez fue visto un perfil real sobre proyectos para luego ser gestionado y proceder a la ejecución del mismo.

Logros y limitaciones de esta actividad

Logros: Esta actividad permitió al pasante ver de forma crítica y analítica la importancia del proyecto, lo que resulta evaluar las debilidades del mismo y como se le da a este una solución.

Limitaciones: En esta actividad no hubo limitaciones, la información fue la base fundamental del proceso.

3. Sondeos para analizar la competencia, en los supermercados del Municipio de Matagalpa Maxi pali, Pali, La Colonia y Súper mercado La Estrella.

El documento de estudio de mercado que anteriormente la institución mandó a desarrollar y que fue facilitado al pasante, fue un documento de gran importancia que se contemplaría de

igual forma en el plan de negocio, sin embargo este documento tenía información desfasada que obligó al pasante actualizarla, y también no habían sido tomados muchos elementos necesarios, para que el estudio de mercado fuera eficiente, de este modo el pasante los incorporó a como debió ser al plan de negocios.

Para poder cumplir con esta actividad el pasante realizó sondeos por diferentes supermercados del municipio de Matagalpa entre ellos: Maxi Pali, Pali, La Colonia y supermercado La Estrella, en los cuales se observó y se analizó las diferentes presentaciones de frijol rojo y negro, se conoció la competencia existentes en los supermercados donde se vio sus fortalezas y debilidades en el mercado, otra de las acciones que se desarrolló en esta actividad fue la investigación de los precios, la calidad del producto y la cantidad, también los gustos y preferencias de los consumidores.

Para una mejor veracidad de la información que se plasmaría en el documento, fue necesario la aplicación de una encuesta sencilla del tipo aleatorio o al azar, con el propósito de evaluar, analizar y retomar datos para obtener una mejor información para el desarrollo del plan de negocios. La encuesta se aplicó a 12 personas de las cuales asistentes del hogar de casa y por lo general hacen las compras del hogar y tienen un mejor conocimiento sobre el comportamiento de los precios, la calidad y el rendimiento del frijol, al momento de la compra en los supermercados.

En la encuesta se plasmaron una cadena de 10 interrogantes referidas a los precios del producto frijol, las diferentes presentaciones existentes en los supermercados, la marca de preferencia, si le gusta el frijol procesado como el gallo pinto, frijoles cocidos, frijoles molidos. Ver Anexo 1

Por otro lado fue necesaria una entrevista con el contador general de la empresa Importadora y Exportadora de Granos Básicos Torres Zeledón (IMEGBATZ) en la cual se encuentra la industria manufacturera Torres. El Lic. Julio Zeledón explicaba al pasante de forma general lo de la comercialización del frijol del cual se trata el plan de negocios, también explicó el Lic. Zeledón. Sobre las proyecciones de producción y precios en el mercado que serán altos los precios y bajo el rendimiento debido a las condiciones climáticas existentes en el país, según

la proyección del Lic. Julio Zeledón el precio de 1 qq de frijol se mantendrá entre los 1,800 y 2,000 córdobas.

Logros y limitaciones de esta actividad

Logros: El cumplimiento de esta actividad para el pasante fue de gran experiencia ya que permitió ir formándose una idea para un negocio personal de agregación de valor que actualmente está desarrollando y que estos vienen a ayudar al núcleo familiar al cual pertenece, sin embargo el proceso ha venido desarrollándose a pasos lentos.

Limitaciones: El desarrollo de esta actividad dificultó el proceso al momento de su análisis, ya que en los supermercados no es permitido capturar fotografías de los productos, el pasante se abocó a las autoridades de los supermercados, sin embargo estos no dieron permiso para cumplir con la actividad, esto obligó al pasante a comprar ciertos productos para el análisis de la calidad.

5. Como última actividad el pasante procedió a la elaboración del Documento (Plan de Negocio del Frijol).

Las actividades que anteriormente fueron descritas forman parte de esta última actividad que fue el resultado final y la única función del pasante. Esta fue una gran experiencia en donde se aplicaron conocimientos adquiridos en el aula de clase y otros que el pasante desarrolló por su propia cuenta, a través del autoestudio.

En el año 2014, fueron aprobadas las pasantías en la Universidad Nacional Agraria (UNA), Lo que justifica que el pasante no tenía la experiencia en la culminación de estudio, dificultando el proceso de ejecución de esta actividad, para el pasante y la universidad, es por esto que el pasante se acercó por cuenta propia al MSc. José Francisco Bravo Martínez, quien es experto en la materia e imparte la asignatura que lleva el nombre de la función que desarrollo el pasante.

Esta actividad se fue construyendo en conjunto con el tutor a quien el pasante se aboco de forma personal, el proceso de construcción e investigación duró un lapso de tiempo de 1 año que se dividen en seis meses de estudio e investigación y seis meses en la construcción del plan de negocios.

Logros y limitaciones de esta actividad

Logros: Para el pasante fue de gran importancia esta investigación permitiendo enriquecer conocimientos que son de mucha utilidad al momento de un trabajo profesional en el campo laboral.

La disponibilidad de tiempo y amabilidad de las personas a las cuales se encuestaron, es una forma de motivación para el pasante, permitiendo al pasante sentirse satisfecho con el trabajo realizado.

Limitaciones: La falta de experiencia en planes de negocio por parte del pasante fue una gran limitante, alterando los costos y demorándose mucho tiempo en la construcción del documento, así también el aspecto económico afectó el proceso.

4.2 Actividades Extra Plan

Registro de actividades: Entrega de Maquinaria para la planta procesadora de frijol:

Esta actividad se llevó a cabo en conjunto con el técnico del Programa Mundial de Alimentos (PMA), y el representante de la empresa SABINA Agro-Tul en Nicaragua, empresa encargada en fabricar la maquinaria para la planta procesadora de frijol, quienes entregaron un total de 4 maquinarias (2 Tolvas de escogido manual, elevador de cangilón con capacidad para 50 qq, 1 pre limpiadora y clasificadora con capacidad para 50 qq, con una potencia trifásica)

El pasante tuvo la oportunidad de relacionarse con el técnico del Programa Mundial de Alimentos, quienes intercambiaron información y contactos para una mejor investigación del trabajo, el técnico proporcionó información de gran importancia para el pasante como las

características y capacidad de las maquinarias, también comentó de forma general las experiencias vividas con otras plantas procesadoras de frijol, que se han establecido en los departamentos de Nueva Segovia y Boaco, en donde las experiencias han sido satisfactorias.



Figura 3: El pasante ayuda a recibir la maquinaria

Logros y limitaciones de esta actividad

Logros: La experiencia vivida en esta actividad para el pasante, le permitió relacionarse con profesionales, en este caso el técnico del Programa Mundial de Alimentos, quien compartió información valiosa para el complemento y construcción del documento.

Limitaciones: La única limitación para esta actividad, fue la espera a la llegada del camión que trasportaba la maquinaria y la bajada para llevarla al punto donde se instalarían.

Monitorear el procedimiento para emparejar el terreno donde se construyó la

Planta procesadora de frijol.

La alcaldía municipal de San Ramón en conjunto con la UCA, San Ramón, quienes procedieron a emparejar el terreno donde fue construida la planta procesadora de frijol, con ayuda de un tractor de oruga o cavadores el cual facilitó el proceso.

Para el pasante el observar el proceso fue una experiencia novedosa que permitió aclarar dudas sobre el tema, quien hizo el trabajo fue dirigido por un ingeniero especialista en el tema, también se hizo un estudio de topografía del terreno, Sin embargo el pasante no entendió a profundidad cómo funcionan esos tipos de trabajos ya que en el pensum de estudio que brinda la carrera de Lic. Desarrollo Rural, no imparte ese tipo de materia para su estudio, sin embargo es recomendable que el estudiante de la carrera en Lic. En Desarrollo Rural, tenga conocimientos sobre la materia ya que es de gran importancia cuando se realizan proyectos para el Desarrollo Rural y se procede a su gestión, el Desarrollista Rural debe conocer sobre el tema.



Figura 4: El pasante en la planta de proceso de frijol.

Logros y limitaciones en esta actividad

Logros: El desarrollo de esta actividad permitió al pasante aclarar dudas observando el proceso que realizaban los trabajadores de la alcaldía.

Limitaciones: La falta de conocimientos en esta actividad, sobre el trazado de planos y la aplicación de la topografía, dificultaron al pasante un mejor entendimiento sobre el tema.

4.3 Logros y limitantes en el cumplimiento de las pasantías.

Logros: El pasante como una forma de culminación de estudios para optar al título de la carrera Licenciatura en Desarrollo Rural ha desarrollado las pasantías en la Cooperativa UCA, San Ramón para fortalecer sus conocimientos en diferentes ámbitos, lo que le ha permitido mejorar su desempeño laboral y profesional.

- El pasante el desarrollo de un Plan de Negocio, fue una gran experiencia, fue el estudio de un curso más, ya que en el pensum académico de la carrera Licenciatura. Desarrollo Rural, no se desarrolla con gran enfoque los Planes de Negocios.
- Conocer el comportamiento del mercado nacional y las oportunidades existentes para el desarrollo del país, permitieron al pasante una oportunidad de emprendimiento de agregado de valor con el rubro del café.
- Facilitar información para la actualización de documentos del proyecto y tener contactos con personajes que trabajan en actividades relacionados al Desarrollo Rural, permitió al pasante tener un mejor enfoque sobre la profesión.
- Interactuar con dirigentes y funcionarios de la institución para la organización de las actividades propuestas, ayudó al pasante a sentirse en confianza, permitiendo al momento de una entrevista para un futuro trabajo, hacerlo con seguridad.
- El cumplimiento de la función asignada al pasante y las actividades que de ahí se derivaron para llegar al resultado final, ha sido una gran lucha y esfuerzo que demuestran responsabilidad, valor que es de gran importancia para un futuro trabajo, ya que naturalmente la institución recomienda al pasante.

4.4 Limitaciones

El proceso de la pasantía que conllevaba la planificación, coordinación, inducción, desarrollo y finalización presentó las siguientes limitaciones:

A nivel Institucional.

- Retraso en facilitarle al pasante, información para el desarrollo del trabajo, esto demoró el avance del mismo.
- Poca organización en el desempeño de las actividades planificadas, la contraparte de la institución realizaba convocatorias sobre actividades planificadas al pasante que en ocasiones no se desarrollaron.

A nivel Personal

- Poco conocimiento afianzado sobre la elaboración de proyectos y los planes de negocio dificultó al pasante el desarrollo del trabajo asignado, ya que en el pensum académico que brinda la universidad, las clases que se imparten con relación al tema son de forma general y grupal.
- La disponibilidad de tiempo del tutor que quien supervisó el desarrollo del plan de negocios, dificultó también el avance del trabajo y por ende los gastos se presentaban escalonadamente.

V. RESULTADOS OBTENIDOS

En este acápite se refleja los resultados relevantes como parte de su trabajo individual como pasante, actividades que realizó por sí solo en las tareas profesionales orientadas por su jefe inmediato, reflejado de forma cualitativa y cuantitativa y correspondiendo a su propio análisis en una situación profesional específica.

A continuación se describe los resultados obtenidos por cada actividad que se desarrolló en el proceso de las pasantías.

5.1 Auto preparación sobre los planes de negocio

Para el desarrollo de esta actividad se realizaron revisiones bibliográficas y documentación en general como: tesis, investigaciones de mercado, planes de negocios sobre el frijol, pensum académico de la asignatura en negocios agrarios, proyectos agrarios y textos relacionados a la economía agraria del país.

En el desarrollo de esta actividad, el pasante en la investigación alcanzó conocimientos convenientes, importantes para poder cumplir con la función que fue asignada por la institución.

5.2 Análisis de información primaria y secundaria que facilitó la institución al pasante.

Esta actividad fue una de las acciones más difíciles ya que la información que había sido facilitada por la institución entre ellos el proyecto **“Apoyo al desarrollo productivo y agroindustrial del Frijol en organizaciones cooperativas de pequeños productores y productoras de Matagalpa”** y el **Estudio de Mercado del Frijol** que la institución orientó realizarlo. Para ello el pasante describe en la siguiente metodología las acciones ejecutadas.

1. En la primera acción, se hizo una lectura analítica, en donde el pasante vio la estructura del documento, cuál era el enfoque del documento y la metodología aplicada.
2. En esta acción se actualizó la información desfasada.

El pasante plasmó ajustes actualizados en los documentos como el precio de las maquinarias, los precios reales de los productos en los supermercados, dentro del documento mismo hacían

falta algunos elementos importantes como la demanda potencial del frijol nacional e internacional, la competencia existente, plan ambiental sobre el procedimiento a implementarse, incorporación de artículos importantes necesarios para ejecutar las acciones en la planta de proceso de frijol.

5.3 Sondeos para analizar la competencia, en los supermercados del Municipio de Matagalpa, Maxi pali, Pali, La Colonia y Súper mercado La Estrella.

En esta actividad el pasante hace mención de los resultados que se obtuvieron en el cual se hizo visita a cuatro supermercados del municipio de Matagalpa, se localizó un total de ocho competidores existentes productivos y de alta capacidad.

Para desarrollar esta actividad fue necesaria una entrevista con el administrador de la empresa de importación y exportación de granos básicos Torres.

El pasante en esta actividad se realizó durante treinta días, visitó los diferentes supermercados que se encuentran en el municipio de Matagalpa, los cuales son supermercados La Colonia, Maxi-Pali, Supermercados La Estrella y Pali.

5.3.1 Análisis de la Encuesta

El pasante para complementar la información que se encontraba desfasada en el estudio de mercado, procedió a realizar una encuesta rápida solo con los datos necesarios a evaluar en el plan de negocios, a continuación el pasante describe el análisis y resultado de cada dato evaluado.

Una de las preguntas aplicada en la encuesta, fue la frecuencia de compra a continuación se describen los resultados: Del 100% de los encuestados respondieron que el 50 % hacen sus compras semanalmente, el 37 % lo hace quincenal y el 13 % Mensual

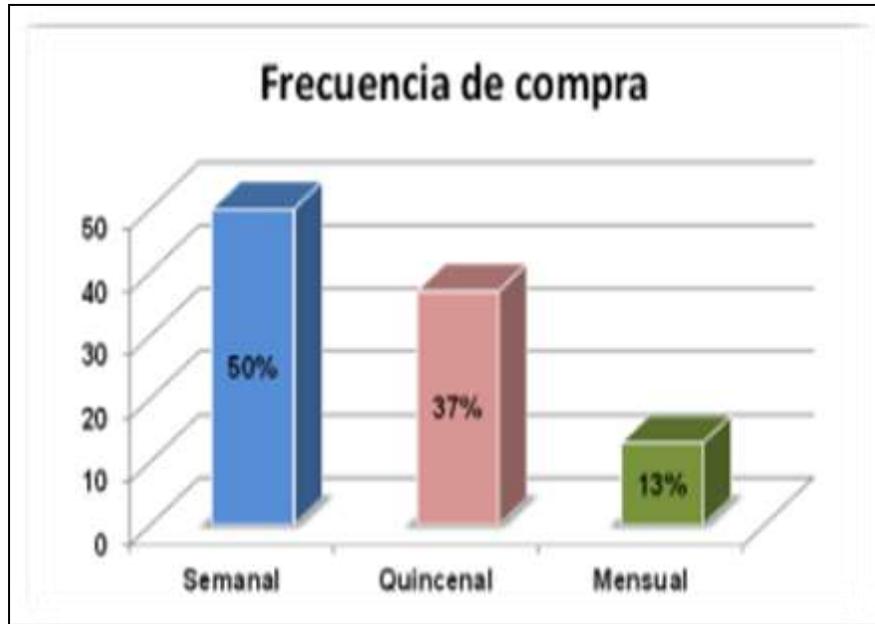


Figura 5: Frecuencia de compra de los consumidores

La segunda interrogante fue la marca de preferencia, a la que el 70 % respondió que la marca de preferencia para ellos es el Económas por el precio y la calidad del producto, 22 % respondió que el Sulí por la textura al momento de cocción y San Francisco 8 % por la limpieza del grano.

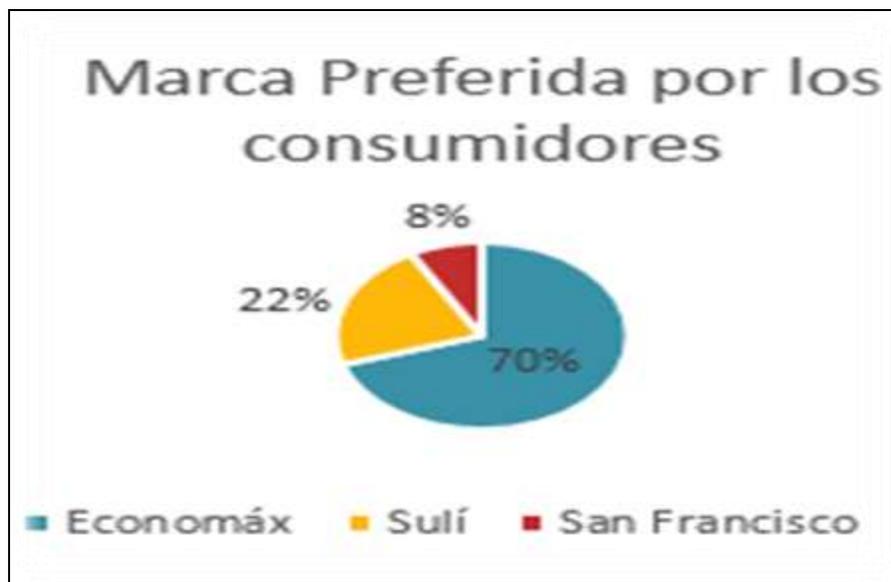


Figura 6: Preferencia de marca del consumidor

3. Supermercado de Preferencia del Consumidor

En la siguiente figura se observa los diferentes supermercados existentes en el Municipio de Matagalpa, de los cuales los consumidores encuestados afirman que el supermercado de preferencia es el Maxi-Pali y el de último lugar supermercados La Colonia



Figura 7: Preferencia de supermercado del consumidor

4. Existe mercado para los frijoles preparados (Frijoles Molidos, Frijoles Cocidos, Gallo Pinto)

En la figura el pasante ilustra la preferencia de consumo de frijol procesado, donde el frijol cocido es el que más se consume, seguido del frijol molido y por último el gallo pinto.

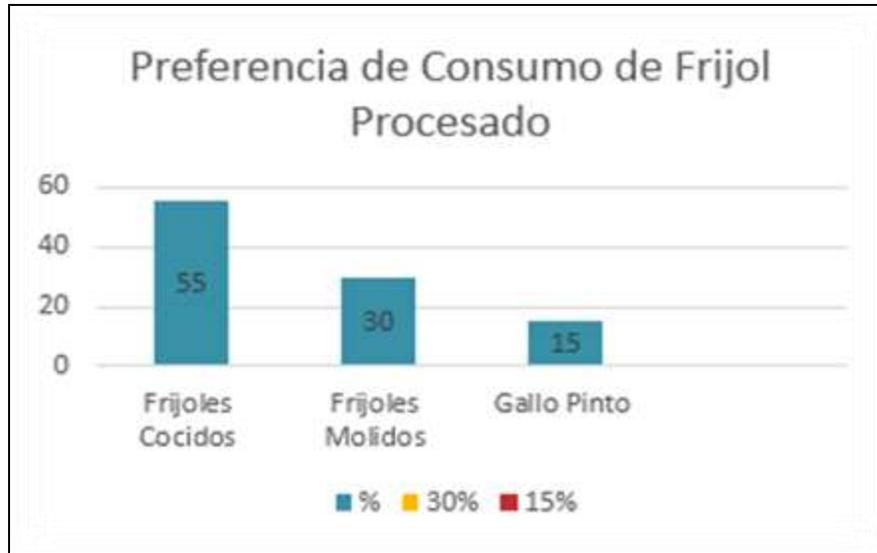


Figura 8: Consumo del frijol procesado

6. Presentación de preferencia del consumidor

Los consumidores encuestados responden a la interrogante según se observa en la figura que la mayor parte prefiere comprar en presentación de 15 libras, siguiéndoles las 10 libras, 5 libras y por ultimo 2 libras.



Figura 9: Presentación de preferencia del consumidor

7. Preferencias en cuanto al pesado Libre o el empacado La mayor parte de los encuestados afirman que ellos prefieren comprar frijoles de pesado libre porque pueden tocar la calidad del producto, también son favorables al momento de comprarlo, por otra parte el frijol procesado tiene un costo más alto y no pueden tocar el producto.



Figura 10: Preferencia del pesado libre o empacado

8. Color de frijol de preferencia

La siguiente figura demuestra que los consumidores prefieren comprar el frijol claro, seguido el frijol rojo oscuro, a continuación el frijol blanco y por último el frijol negro.

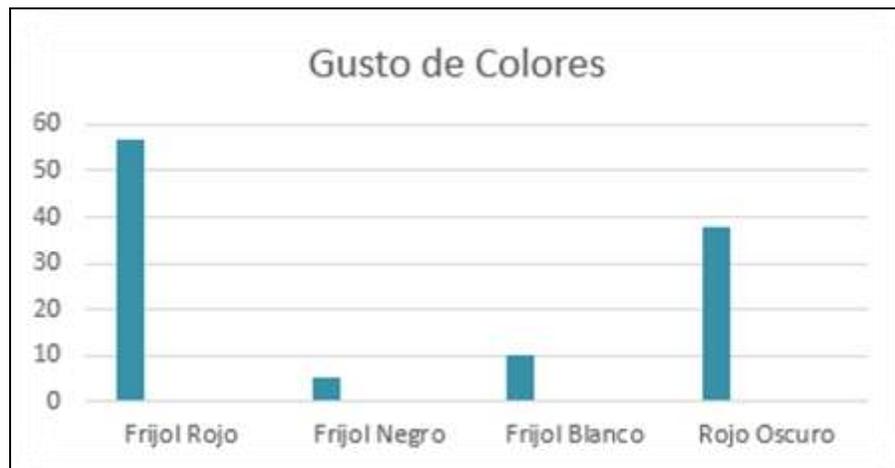


Figura 11: Preferencia del color de frijol

9. Opiniones sobre la nueva marca de frijol

Analizando la información el pasante realiza un resumen de lo que los encuestados respondieron al respecto:

“Estamos interesados en conocer el producto de esta marca, creemos que sean favorables y de buena calidad, tratándose de productores asociados a una cooperativa”

5.4 Como última actividad el pasante procedió a la elaboración del documento Plan de Negocio del Frijol.

En documento del plan de negocios está formado por los siguientes parámetros:

Creación de la Naturaleza del Negocio: En esta parte del plan de negocios el pasante elaboró: la mascota de la empresa, el lema, matriz de análisis FODA, visión y misión de la empresa, ventajas competitivas,

Formulación del Plan de Mercado: En esta etapa el pasante elaboró una encuesta para complementar el trabajo del estudio de mercado que realizó la institución, aquí se describen todas las características por el cual está elaborado: Objetivos, investigación del mercado, tamaño del mercado, consumo aparente, demanda potencial, competencia, tipo de encuesta aplicada, importancia del consumo de frijol, segmento del mercado, plan de publicidad, promociones del producto, la etiqueta, empaque, plan de ventas.

Formulación del Plan de Producción: Esta otra parte del plan de negocios el pasante elaboró: objetivos, descripción del proceso de producción del producto, diagrama de flujo de proceso, característica de la tecnología, necesidades de la materia prima, identificación de los proveedores, capacidad instalada, ubicación de la empresa, diseño y distribución de la planta de proceso, mano de obra requerida, programa de producción.

Formulación del Plan de Organización: El plan de organización está constituido por: objetivos, organigrama institucional, fichas de trabajadores, marco legal de la institución.

Formulación del Plan Económico-Financiero: Constituido por: Objetivos, presupuesto de costo, gasto e inversiones, flujo de efectivo (Egresos-Ingresos), estado de resultados, balance general, evaluación financiera.

Formulación del Plan de Impacto Ambiental: Aquí se estableció una matriz para determinar los posibles impactos y medidas de mitigación según el componente del negocio.

Actividades Extra plan

Registro de actividades:

Entrega de Maquinaria para la planta procesadora de frijol:

El Programa Mundial de alimentos (PMA), quien fue el organismo que dono, los diferentes tipos de maquinaria que se encuentran en la planta de proceso y la empresa Sabina-Agro-Tull, hicieron entrega a la institución de 5 máquinas, a continuación se describen las características de cada una de ellas:

Cuadro 2: Característica de las maquinarias.

N	Descripción	U/M	Cant	Ctos. Unit C\$	Ctos. Total C\$	Ctos Total \$
1	Pulidor	Unid	1	147,825.00	147,825.00	5,475.00
2	Tolvas de escogido Manual	Unid	2	221,508.00	443,016.00	16,408.00
3	Pre-Limpiadora y clasificadora	Unid	1	272,889.00	272,889.00	10,107.66
4	Elevador de Cangilón	Unid	1	108,486.00	108,486.00	4,018.00
5	Densimetría de peso	Unid	1	194,823.36	194,823.36	7,215.68

El pasante facilitó a los dirigentes del proyecto la información recopilada que corresponde a las características de las maquinarias y las fotografías obtenidas del mismo.

Monitorear el procedimiento para emparejar el terreno donde se construyó la planta de proceso.

La Alcaldía Municipal de San Ramón, en coordinación con la UCA, San Ramón facilitó el proceso de emparejar el terreno donde se construyó la planta, teniendo un costo de hora trabajada del tractor de \$ 200/h, siendo un total de 14 horas.

En esta actividad el pasante capturo fotografías para entregar al jefe inmediato, la responsabilidad para el pasante en este movimiento, fue la supervisión de la actividad en Conjunto con el jefe inmediato de la institución.

VI. LECCIONES APRENDIDAS

Las lecciones aprendidas que aquí se presentan son afirmaciones y valoraciones que provienen de las reflexiones realizadas por el pasante en las diferentes etapas del desarrollo de las pasantías:

- **Etapa Inicial.**

-Antecedentes de trabajo en UCA, San Ramón por parte del pasante permitió crear un ambiente de confianza, esto es resultado de la responsabilidad del pasante.

-El pasante al momento de la entrevista que tuvo con la contraparte de la institución, fue una lección muy importante ya que permite tener una idea de cómo desenvolverse en el momento de una entrevista de trabajo, aprendiendo habilidades y destrezas que ayuden al desarrollo de la persona al momento de la entrevista para su contratación.

-Es importante siempre formalizar todo acuerdo de trabajo mutuo, para evitar conflictos en el futuro.

- **Etapa de ejecución de las pasantías**

-Es importante siempre estar dispuesto a obtener conocimientos nuevos a partir de los retos que se presentan en la vida, ha permitido al pasante sentirse capaz eficiente, lo cual mejora las habilidades y destrezas, importantes en el desempeño laboral.

-El haber adaptado al pasante a un horario no definido, donde él tenía la libertad de establecer su propio plan de trabajo fue una dinámica novedosa a la cual no estaba acostumbrado, permitió una mayor responsabilidad en el cumplimiento del plan de trabajo.

-El pasante a través del involucramiento con el equipo técnico del área de proyectos, fortaleció sus conocimientos en el funcionamiento y ejecución de proyectos.

-Para el pasante al momento de investigar y tener entrevistas con personajes importantes en el Desarrollo Rural, fue una gran lección aprendida ya que se analiza el comportamiento del campo laboral, para tener una mejor visión.

-La baja coordinación del equipo que asignaron para el desarrollo del proyecto y cambios del personal, dificultó la efectividad del estudio del trabajo.

- El trabajar en grupo en un aula de clases, al momento de recibir las diferentes asignaturas en este caso la más importante en el desarrollo de la pasantía, formulación y evaluación de proyectos, fue un problema de coordinación y falta de tiempo empleado, ya que los conocimientos adquiridos fueron de forma general, dificultando el proceso de análisis en la ejecución del proyecto.

- **Etapa Final.**

-Para el pasante el llevar un registro de anotaciones y documentaciones de forma sistemática en el proceso de las pasantías en la UCA, San Ramón le permitió construir su informe de forma coherente, preciso y conciso.

-Al momento de redactar el informe de pasantía el pasante tuvo la sutileza de redactar con lenguaje claro y persuasivo el documento, esta lección fue una de las más importantes ya que al momento de estar en el campo laboral el pasante ya tiene la experiencia en redactar documentos formales para la institución para la cual preste sus servicios.

-Es de gran importancia al momento de echar a andar cualquier normativa dejar en claro los acuerdos, reglamentos y procedimientos de ejecución evitando así confusiones y descontrol en su desarrollo.

-El no haber elaborado un informe conforme a la estructura de las normativas de pasantías que establece la UNA, dio lugar al retraso de la defensa final ya que el pasante tuvo que pasar por un proceso de tutoría para mejorar y ajustar el documento.

-Es de gran importante estar abierto a adquirir nuevos conocimientos, permitiendo al pasante enriquecer sus habilidades, destrezas y de esta forma obtener mejores oportunidades en el desempeño laboral.

VII. CONCLUSIONES

De lo anterior se concluye que:

- Las actividades, permitieron la ampliación de nuevos conocimientos, mediante la interacción directa del pasante con los diferentes actores del Desarrollo Rural.
- El Plan de Negocio, beneficiará a 239 familias, dentro de la cifra 155 hombres, 84 mujeres y 19 jóvenes, que engloban a 130 campesinos finqueros y 109 campesinos pobres con tierra y propietarios sin capital.
- Se logró poner en práctica habilidades y destrezas aprendidas en el periodo educativo como la elaboración y formulación de proyecto, Mercadeo, Planificación de Fincas, Comunicación y sociología.
- Permitió adquirir otros conocimientos que no son visto de forma específica en el pensum académico de la carrera de Lic. en Desarrollo Rural, como es el Marketing.
- Se cumplió con las actividades asignadas por la institución de acuerdo a los términos de referencia por la contraparte y los resultados fueron satisfactorios.
- Las pasantías contribuyen a una etapa de la vida en que se aplica lo teórico a lo práctico, sabiendo que la universidad desarrolla en los estudiantes el 25 % del conocimiento y el otro 75 % en el campo laboral.
- Las pasantías permitió tener una mejor comprensión de lo que es el Desarrollo Rural, viéndolo desde un enfoque integral y sistémico.
- Para que haya Desarrollo Rural se debe vincular con el crecimiento de la producción, cambiando de actitud, calidad de vida y desarrollo humano.

VIII. RECOMENDACIONES

8.1 A la Universidad Nacional Agraria.

- Que la Universidad Nacional Agraria establezca un convenio con la UCA, San Ramón en la cual estudiantes egresados de la Facultad de Desarrollo Rural puedan desarrollar su forma de graduación a través de pasantías.
- Que una vez aprobadas las pasantías en una institución el equipo supervisor de la universidad se reúna con el pasante y los funcionarios de la institución para coordinar una mejor planificación en cuanto a las acciones de trabajo que le serán asignadas al mismo en base a las Normativas y procedimientos de la forma de culminación de estudios por pasantía.
- Que la universidad Nacional Agraria continúe apoyando la forma de graduación a través de pasantías a los estudiantes egresados ya que la práctica obtenida durante la etapa de 6 meses nos conlleva a la formación de nuevos conocimientos, innovación, enlaces de relación con las instituciones y adaptación al desempeño laboral.

8.2 A la Institución

- Que UCA, San Ramón siga apoyando a pasantes en la realización de sus pasantías como parte de su contribución en el proceso educativo del estudiante.
- Involucrar más a los pasantes en las actividades de campo y de esta forma contribuir en el desarrollo profesional, ya que la práctica es muy importante y fundamental en la formación profesional del estudiante.
- Estar siempre en contacto con aquellas entidades con las que se ha trabajado en los proyectos ejecutados para darle seguimiento y lograr buenos resultados.

- Realizar alianzas por parte de la Institución con la Universidad Nacional Agraria enfocadas a la formación estudiantil que facilite la ubicación de futuros pasantes.
- Seguir capacitando a su personal de trabajo ya que el factor humano es cimiento y motor de toda Institución y su influencia es decisiva en el desarrollo, evolución y futuro de la misma.
- Dar al pasante la oportunidad de desempeñar un trabajo de acuerdo a su comportamiento y desempeño en el campo laboral ya que ayudaría a mejorar la experiencia profesional.

IX. REFERENCIAS DOCUMENTAL

Agraria, Universidad Nacional. 2013.*Normas y procedimiento de las formas de culminacion de estudio por pasantías* . Managua : s.n., 2013.

Economía Mesoamericana. [aut. libro] Miguel Zamora. *Evaluación de mercado para el frijol centroamericano en comunidades étnias de EEUU*. EEUU : s.n., 2004.

Unión de Cooperativas Agropecuarias Augusto César. 2013.*Estrategia de Mercado, Rubro Frijol* . Matagalpa : s.n., 2013.

Unión de Cooperativas Augusto César. 2014.*Plan Estratégico* . Matagalpa : s.n., 2014.

Plan Estratégico . Matagalpa, Nicaragua : s.n., 2009-2014.

UPONIC. 2009.*Gestión del Agronegocio* . Matagalpa : s.n., 2009.

ANEXOS

Anexo 1. Formado de encuesta aplicada en los supermercados

Encuesta # 1
Título: Evaluación de la competencia del frijol.
Buenos días, estoy realizando un trabajo de investigación sobre el frijol, para el cual necesito me haga el favor de responderme las siguientes preguntas.
1. ¿Cuál es su nombre?
2. ¿Cada cuánto hace las compras en el supermercado para el hogar?
3. ¿Cuál es la marca de su preferencia?
4. ¿En cuál supermercado donde usted realiza sus compras? ¿Por qué?
5. ¿Compra frijoles preparados o procesados? Por Ejemplo (Frijoles Molidos, Frijoles Cocidos, Gallo Pinto)
6. ¿Cuál es la presentación de su preferencia?
7. ¿Prefiere el pesado libre o el empaçado? ¿Por qué?
8. ¿Qué tipo de frijol prefiere en cuanto a colores? Rojo Claro, Rojo Oscuro, Negro, Blanco
9. Queremos echar a andar en el mercado una marca de frijoles llamada Productos San Ramón ¿Qué opina sobre esto?
10. ¿Le gustaría comprar de estos productos?

Anexo 2: Listado de Encuestados

N°	Nombre y Apellidos	Sexo	Supermercado de Preferencia	Localidad (Barrio)
1	Irma Rosa Murillo	Femenino	Maxi-Pali	Santa Teresita
2	Blanca Luisa Martínez	Femenino	Pali	Palo Alto
3	Claribel Rosales Kúan	Femenino	Maxi-Pali	Guanuca
4	Dolores Calero	Femenino	Maxi-Pali	Las Marillas
5	Fátima Rodríguez	Femenino	Maxi-Pali	Las Marillas
6	Martha Blandón	Femenino	Maxi-Pali	El Tambor
7	Dionisia Pérez	Femenino	Maxi-Pali	Santa Teresita
8	Juana Herrera	Femenino	La Colonia	San Ramón
9	Diana Obregón	Femenino	La Estrella	Palo Alto
10	Joselyn Centeno	Femenino	Pali	Ciares

Galeria de Fotos



Imagen 1: Supervisión de Pasantías, por docente de la UNA.



Imagen 2: Máquina Densimetría.



Imagen 3: Silos para el almacenamiento de frijol en planta de proceso de frijol.



Imagen 4: Tolvas de escogido manual.



Imagen 5: Elevador de Cangilón