



tiempo de sembrar
Nitlapán
Instituto de Investigación y Desarrollo | Universidad Centroamericana

Apuntes para una Estrategia de Desarrollo Rural

Autores:

*Ner Artola González
Isabelle Dauner
Yuri Marín López
Thelma Martínez Vega
René Mendoza Vidaurre
Mario Davide Parrilli
Alfredo Ruíz*

*El Texto de este Libro fue elaborado
en diciembre de 1997.*

Diseño y Diagramación
Zytelia Rugama y
Jonathan F. Altamirano López.
Imprenta – UCA.
Managua, Nicaragua.

INDICE

| | |
|---|-----|
| INTRODUCCIÓN | 4 |
| (Por: René Méndoza Vidaurre) | |
| LA POBREZA RURAL (Por: Thelma Martínez Vega y María Dolores Pérez) | |
| 1. Introducción | 12 |
| 2. Diagnóstico de la situación de la población rural en Nicaragua | 13 |
| 3. Consideraciones para la elaboración de una estrategia de desarrollo rural | 18 |
| LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS PARA EL DESARROLLO DE LA OFERTA AGROPECUARIA DE NICARAGUA (Por: Yuri Marín López) | |
| 1. Introducción | 24 |
| 2. Diagnóstico de la producción agropecuaria | 25 |
| 3. Lineamientos para una reactivación agropecuaria democrática y sostenible | 46 |
| 4. Conclusiones | 56 |
| LA AGROINDUSTRIA COMO EJE INDISPENSABLE DEL DESARROLLO AGROPECUARIO DE NICARAGUA (Por: Mario Davide Parrilli) | |
| 1. Introducción | 58 |
| 2. Diagnóstico: un potencial a aprovechar | 58 |
| 3. Propuestas | 72 |
| COMERCIALIZAR AGREGANDO MÁS VALOR A LOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS (Por: Ner Artola González) | |
| 1. Introducción | 78 |
| 2. La comercialización de productos ante el dilema estado-mercado | 79 |
| 3. La integración actual a los mercados de C.A. favorece al país | 82 |
| 4. Sobre la institucionalidad de apoyo al acceso a los mercados | 84 |
| 5. Integración vertical débil al mercado nacional e internacional | 85 |
| 6. Propuesta de estrategia de comercialización agropecuaria | 92 |
| MERCADOS FINANCIEROS RURALES PARA LAS MAYORIAS (Por: Isabelle Dauner - Alfredo Ruíz) | |
| 1. Introducción | 99 |
| 2. Diagnóstico de los mercados financieros | 99 |
| 3. Estrategia de desarrollo de los mercados financieros rurales | 113 |
| CONCLUSIONES: LOS NUEVOS EJES DEL DESARROLLO AGROPECUARIO | 120 |
| (Por: Mario Davide Parrilli) | |

Introducción

Por: René Mendoza

Hay mejoría económica o no en Nicaragua? Las cifras oficiales suelen ser muy optimistas y a veces algo contradictorias. Por ejemplo, se afirma que Nicaragua experimenta una mejoría económica. Si desarrollo es crecimiento económico, ciertamente Nicaragua sería un país desarrollado: desde 1994 la tasa de crecimiento anual y el PIB per capita (tasa anual de variación), por primera vez luego de 15 años, son positivas. Sin embargo, la situación del país se vislumbra menos optimista al considerarse otros indicadores. El PIB per capita sigue siendo bajo, \$536 en 1988 y \$436 en 1996, mientras que en 1977 era de \$1285; los niveles de pobreza van empeorando, del total de la población rural un poco más del 70% está en situación de pobreza (Banco Mundial, 1995; FIDEG, 1996); de un 80% de la población rural trabajando en los 70s a menos del 45% con pleno empleo en la actualidad¹; con una distribución del ingreso aparentemente contradictoria: mejoría en recursos como tierra (reforma agraria de los 80s y 90s), no así en los ingresos². Como confirmando esta situación, Nicaragua, según el rango IDH, pasó del lugar No. 97 al 127 (PNUD, 1997).

En consecuencia, la teoría de que para combatir la pobreza no hay mejor sustituto que el crecimiento económico (*trickle down economics*), argumento que el gobierno abraza (ver MAG, 1998; Arana, 1998) para justificar su propuesta de desarrollo agropecuario, aparentemente tiene dificultades desde la situación de Nicaragua. Históricamente, la situación de pobreza y falta de desarrollo sigue siendo una constante. ¿Cómo revertir esta tendencia? ¿Cómo reactivar la economía del país?

Diferentes actores nacionales e internacionales concuerdan en afirmar que las bases principales están en el sector agropecuario. Sin embargo, nos encontramos una sociedad rural con una situación paradójica. Es en el campo donde se hallan los peores niveles de pobreza, pero sus potencialidades históricas y actuales (ver Maldivier y Marchetti, 1997) parecen reducirse. La esperanza pareciera estar en el campo, aunque los hechos la empañan: la producción agropecuaria no está mejorando. Los rendimientos productivos no han aumentado en los últimos 30 años, incluso rubros como el café no han variado mucho - en los 70s tenían rendimientos entre 7.7 y 10qq oro/mz, en los 80s entre 8 y 9.5, y entre 90 y 96: 5.7 y 10 -, los productos como arroz, maíz, sorgo y frijol han crecido anualmente en solo 2% en

¹ Muchos otros consideran que solo un 20% de la población rural tiene empleo. Además, se aproxima que hay alrededor de 420.000 nacionales sólo en Costa Rica - 15% de la población del país.

² Ingresos vía precios, por ejemplo. Un estudio del café revela que, en un período de 60 años, como país y como productor se obtiene cada vez menor precio FOB y menor precio local. (ver Mendoza, 1996)

los últimos 45 años; mientras que el resto de los países mínimamente han duplicado sus rendimientos; lo propio con productos como la leche cuyo rendimiento es de solo 2lts/día/vaca. El valor de las exportaciones, donde el peso mayor lo constituyen los productos agropecuarios, en general ha descendido a prácticamente la mitad del valor de los 70s³ (Ver Informe Anual del Banco Central de Nicaragua), a la inversa de lo que ocurre en los otros países de la región. La autosuficiencia alimentaria tampoco ha sido una excepción⁴. Todo esto significa que Nicaragua históricamente experimenta un rezago estructural, lo que se recrudece visto en el marco de la región.

Muchos estudios constatan que un país predominantemente agrario con una estructura de tenencia de la tierra relativamente equitativa puede alcanzar no sólo estabilidad política sino gozar de las condiciones básicas para desarrollarse. Nicaragua tiene una estructura de tenencia de la tierra que puede catalogarse como la más democrática de la región (Ver Nitlapán, 1994a), pero sus resultados socioeconómicos no indican que haya un aprovechamiento real de tales recursos. Situación similar se puede encontrar con otras potencialidades, las que quedan enterradas por los problemas que tejen todo un círculo vicioso: pobreza, baja productividad, desempleo, exclusión... pobreza.

La pregunta entonces es cómo explicar los determinantes de - o los mecanismos que mantienen - ese círculo vicioso. Una primera tesis es que hay una crisis del viejo modelo agroexportador que surgió con el café, el ganado y el algodón, donde los grandes empresarios y latifundistas eran el sector clave y donde claramente el sector agropecuario era el eje del desarrollo nacional. Actualmente no lo es, y no volverá a serlo. Es una crisis que inició a finales de los 70s con la caída de los precios internacionales, la secuela de efectos en los recursos naturales por el sistema "moderno" y mecanizado implantado en regiones como en el Occidente, fondos externos que por un lado enriquecieron a unos cuantos y por otra fueron administrados de manera ineficiente. Es este viejo modelo en crisis que no ha sido sustituido ni en los 80s ni en lo que va de los 90s. Una segunda tesis es que la persistencia de viejas estructuras de gobernación (instituciones) ya no son apropiadas para una agricultura pos-reforma agraria, éstas requieren renovadas (o nuevas) estructuras de gobernación, esquemas y mecanismos de articulación. Una tercera tesis complementaria es que, a pesar que el mapa agrario ha cambiado y junto a ello los sujetos económicos más interesantes desde el punto de vista del país, la institucionalidad pública y privada sigue favoreciendo - al igual que en los 60s y los 80s - a los grandes empresarios agrícolas y latifundistas del país - ahora incluyendo a los banqueros e importadores que surgieron en el marco del ESAF. Pare-

³ Viendo solo la exportación agropecuaria en los 90s se observa cierta variación: 258 millones de dólares en 1990, 203 en 1991, 168 en 1992, 155 en 1993, 230 en 1994, 297 en 1995 y 297 en 1996 (ver BCN, 1997). El principal factor de variación ha sido el café, no tanto por su volumen de producción ni mucho menos por su productividad, sino por sus precios internacionales.

⁴ Autosuficiencia en cereales: de 80% a finales de los 70s a 67% a finales de los 80s (Laurent, 1996). Según la FAO, la Producción alimentos por habitante, en base a 1980 (100), en 1990 era 87 y en 1995 81.

ciera que el sistema de poder en el país está hecho de tal manera que cualquiera que llegue a gobernar termine favoreciendo a los sectores mencionados, representándolos y luego sumándose a ellos basándose en los recursos del país. La propuesta del gobierno liberal no parece superar el viejo modelo agro-exportador ni reconocer los grandes cambios que se han dado en los últimos 15 años, donde la agricultura ha dejado de ser el eje del desarrollo, incluso algunas de sus propuestas interesantes tienden a quedarse en simple voluntad política. Concretamente, el Ministerio de Agricultura y Ganadería plantea políticas pro-agrícolas (atacando el “sesgo urbano” de los gobiernos anteriores) como la prohibición de donación de alimentos, eliminación de cuotas de importación, exención impuestos a insumos, exención del IGV (15%), impuesto a la tierra, así como otros proyectos que dinamicen el mercado de factores (tierra, crédito, tecnología y comercialización). Sin embargo, el modelo liberal, a pesar de sus virtudes “pro agrícolas,” arrastra varios problemas, entre ellas:

La concepción de modernización agropecuaria se centra en el aumento de la productividad vía semilla mejorada donde el motor social serían los sectores privados, es una apuesta a los rubros (lógica de grandes empresas), no tanto a los sistemas de producción (lógica campesina de diversificar, reducir riesgos, productividad por superficie-area). La base de esta innovación tecnológica partiría desde el INTA, obviándose la amplia experiencia de organismos como “De Campesino a Campesino,” o una investigación desde la práctica innovativa de los mismos productores.

Hay un divorcio con la agro-industria, aparentemente porque se concibe que el desarrollo resultará de solo producir y exportar materia prima, justifican la necesidad del énfasis agro en las ventajas comparativas estáticas que el país cuenta (mano de obra barata y tierra abundante), no en las ventajas comparativas dinámicas que ha sido una estrategia de países como los “tigres del Asia,” para citar algunos países muy mentados a nivel internacional. También se condena al campesinado a la sola producción, asumiéndose que la productividad les permitiría generar más ingresos y crear empleo. Sin embargo, es cada vez más evidente que la institucionalidad que determina los precios al productor son adversos a los campesinos. Productividad y mercado no pueden ir separados. Si eso es así, ¿de donde viene tanto convencimiento que el aumento en la productividad de un rubro reducirá la pobreza?

La focalización de las políticas de combate a la pobreza en los sectores más pobres, estrategia que en muchos países ha encontrado dificultades por los problemas de selección, información y razones políticas que eventualmente puedan primar. Nicaragua se halla polarizado políticamente, a la vez que con fuerte arraigo de una cultura paternalista (subsidio) y clientelista. En este ambiente, ¿cómo focalizar efectivamente las políticas

anti-pobreza?

Se observa una concepción casi romántica de la descentralización y el que los sujetos mismos de las comunidades rurales puedan decidir sobre el quiénes les proveerán por ejemplo asistencia técnica. La institucionalidad rural favoreciendo a los menos pobres, por un lado; y por el otro, el modo tradicional de asistencia técnica, cargado de presunción tecnocrática, experimentado en el país por muchos años, hacen difícil el camino para alcanzar los propósitos señalados.

Como Nítlapán coincidimos en que la base del desarrollo del país tiene mucho que ver con en el sector agropecuario (ver Plan Finquero en Envío 1994; ver Marchetti & Malididier, 1997). Pero ponemos en duda que la economía pueda crecer solo exportando materia prima, y que la pobreza pueda reducirse solo por el *trickle down economics* y mediante el subsidio a grupos sociales en extrema pobreza. Es una apuesta muy cortoplacista y aparentemente motivado más por razones político-clientelistas. En este marco, la pregunta apropiada es el cómo debe plantearse ese nuevo modelo de desarrollo agropecuario capaz de reactivar la economía del país y a la vez de reducir la pobreza. No se trata de perseguir un crecimiento económico *per se*, sino de volver a confiar en nuestra propia cultura - como herramienta fundamental - para expandir las capacidades humanas (*capabilities*) del país y de esta manera construir una dinámica de desarrollo que tenga raíces endógenas con una orientación abierta a las referencias internacionales. En tal razón la siguiente propuesta de 7 puntos sugiere enfatizar, por una parte, el fomento de actividades económicas claves para el país, sectores sociales fundamentales, una priorización de las regiones del interior del país y la vinculación necesaria entre producción, procesamiento agroindustrial y mercadeo; y por otra parte, aboga por la necesidad del cambio institucional local y su articulación con lo nacional, paso que cruza por la modernización del aparato estatal y la construcción de estructuras de gobernanza apropiadas a una agricultura pos-reforma agraria, recursos necesarios para implementar el nuevo modelo de desarrollo en el país. Los 7 puntos son:

- i) **Desarrollo agropecuario debe significar modernización de las fincas agrícolas e industrialización rural.** Modernizar las fincas (o “graduar” las parcelas en fincas) con una lógica de sistema de producción, de diversificación – p.ej., fincas ganaderas con forestería comercial y árboles frutales. Pero a la vez, concebir desarrollo local no solo como el aumento de la productividad de un rubro, obviando los costos de intermediación, procesamiento y comercialización que siguen siendo adversos a los productores. Desarrollo local es que una comunidad rural tenga mayor acceso y control del valor agregado de lo que produce. El aumentar en productividad no significa necesariamente el tener más ingresos si los precios de su producto empeoran; tampoco significa que la productividad sea automáticamente creadora de empleo. En este sentido, vale señalar que muchas experiencias in-

ternacionales, como el de los “tigres del Asia”, han pasado por la industrialización (rural) y dirigiéndose al mercado exterior. Por lo tanto, es necesario tomar en cuenta a la pequeña industria rural (derivados del producto ganado, café, oleaginosas) y artesanal-urbana (cuero-calzado, madera muebles y textil-vestuario), desde una perspectiva de ventajas comparativas dinámicas, con su potencialidad (creadoras de empleo, eficiencia económica) y con un mercado nacional y fundamentalmente regional.

- ii) **Dinamizar la economía agropecuaria incluyendo a los pequeños y medianos productores.** Liberar energías para hacer uso de los recursos que cuenta el país para aumentar la productividad en las fincas, industrias y mercado de productos e insumos. Para ello, es necesario centrar las políticas a los pequeños y medianos productores, agro-industriales y comerciales que consideramos son “los portadores del desarrollo del país” por su eficiencia en la generación-ahorro neto de divisas, su peso en la producción del país⁶, por ser los que generan mayor empleo⁷ y porque las experiencias internacionales van revelando que las pequeñas empresas son los más dinámicos en la nueva competencia global. Con una mejoría en los ingresos de estos sectores la economía en su conjunto mejoraría, incluyendo la construcción, comercio de insumos y productos, intermediación comercial. Esta modalidad de intervención permitiría también una mejor distribución de los ingresos a los pobres (un *trickle down* desde el medio y desde los pequeños) a la vez que mejores condiciones para que los pobres puedan superar la pobreza y “graduarse” al estrato campesino-finquero. Dado la significancia que estos sectores tienen como los verdaderos empresarios privados deberían ser considerados como la contraparte real - el interlocutor - de las políticas agropecuarias y de cualquier reforma económica.
- iii) **Priorizar la región del interior del país.** Es la región con menos presencia de las instituciones del Estado y de las organizaciones no-gubernamentales; a la vez, son zonas con menos activos físicos, sociales y humanos. Sin embargo, paradójicamente, es donde se halla el mayor peso de la producción agropecuaria tanto para la exportación como para el consumo nacional. Son también las zonas portadoras de mayor pobreza, según datos de la encuesta del FIDEG. Se trata entonces de responder institucionalmente a las zonas de acuerdo a sus potencialidades.
- iv) **Mejorar la productividad tecnológica y social identificando la gran variedad de métodos que hay en el país.** La revolución de la agricultura no

6. Para el sector rural, los campesinos-finqueros junto con los beneficiarios de Reforma Agraria y los semi-campesinos suman el 70% de la población rural, generan divisas netas de \$4.69 por cada \$1 que gastan – mientras que los empresarios sólo 14 centavos (Maldidier & Marchetti, 1997: cuadro 4 y 5). Una leve variación de estos resultados los ofrece Levard (1994). Para una fundamentación matemática-econométrica sobre la cuestión, ver Bastiaensen (1993).

7. Estos sectores, además, compran más del 80% de los insumos químicos; es donde están el 90% de las cosechas.

está en los extremos, la mecanización o el espeque, sino en el reconocimiento de la tecnología de los “campesinos-finqueros” - de sus cultivos, sistemas de producción y modalidad organizativa, y en la innovación en cada fase de las cadenas de rubros y actividades socio-económicas. Imitación de tecnologías existentes e innovación tecnológica. Este paso sólo es posible con un reconocimiento de los modos de organización existente e innovación social (formación de organizaciones de productores autónomas) y por tomar en cuenta experiencias exitosas ya existentes sobre generación y transferencia tecnológica. Todo esto pasa por las pequeñas y medianas empresas rurales y urbanas. En consecuencia, la cultura real del país pasa por esa práctica y racionalidad de los actores mencionados, es la cultura que Nicaragua precisa recrear.

- v) **Acceder al mercado en tanto es un instrumento de desarrollo.** Lejos de la dualidad Estado-mercado, se trata no solo de aceptar el hecho que el mercado llega - por supuesto de manera desigual - hasta el último rincón del país, sino de conquistar el mercado⁸ y concebirlo como un instrumento de las comunidades locales para controlar y generar de manera creciente mayor valor agregado de sus productos. Esto sería posible, por ejemplo con: i) la multiplicación de intermediadores (comerciales, financieras) en un nivel horizontal, lo que entre otras permitiría reducir los costos de intermediación, mayor flujo de información; ii) creciente eficacia organizativa; iii) un proceso de agroindustrialización audaz en el país desde una lógica donde la demanda de los consumidores determine el tipo - estado, variedad y calidad - de productos requeridos¹⁰. En este sentido, sería posible tener las condiciones básicas para articular lo global, nacional y sectorial con lo local, dinámica fundamental para hacer desarrollo.
- vi) **Construir una institucionalidad abierta, fomentadora e incluyente.** La institucionalidad actual necesita abrirse y erigirse de cara a fomentar la práctica y racionalidad expresada en el inciso ii. Es necesario que la cultura urbana ceda el paso a la cultura rural-urbana para plantear políticas dirigidas al sector agropecuario y agroindustrial, que la cultura especulativa ceda el paso a generar mayor valor agregado mediante la agroindustrialización y comercialización de los productos. Esto significa, por ejemplo, fomentar instituciones de intermediación financiera, de comercialización, de transferencia tecnología que además de ser sostenibles correspondan a las potencialidades de los sectores mencionados. Los centros de decisión del país precisan cambiar de cara a los sectores, tecnologías, actividades económi-

8. La premisa de esto es también el que hay diferentes tipos de mercado: nacional, internacional, de subsistencia, regional. Estos tipos de mercado superan la simple dualidad “transable-no transable” que se suele oír en los círculos gubernamentales.

10. Para una mayor ampliación de las bases en el que se funda la nueva competición, ver Best, 1990.

cas y regiones que son portadoras del desarrollo del país. Todo esto sobrepasa la simple voluntad política a encontrar formas de crear una nueva institucionalidad apropiada a un país con una profunda reforma agraria pero que debe vincularse a la agroindustrialización de manera gradual, progresiva y acumulativa.

- vii) **Modernizar la organización e institución estatal.** Sin una modernización del aparato estatal, cualquier propuesta de políticas tendiente a reactivar la economía del país tendrá poco efecto, salvo el que se incremente la pobreza, se continúe desaprovechando los recursos que el país posee y el que un pequeño grupo se enriquezca a costa de las grandes mayorías. Es necesario que las instituciones se formen y funcionen de cara al que-hacer del desarrollo.

Una primera propuesta en esta línea fue hecha hace tres años, Plan Finquero (ver Nitlapán, 1994b), la cual fue acogida por el gobierno de entonces y por los organismos internacionales financieras, pero nunca fueron implementados. En el presente texto, bajo el marco de la propuesta general resumida aquí, los distintos autores analizan la situación rural y ofrecen propuestas con mucho detalle, con énfasis en la parte micro y sectorial.

El texto se conforma de tres partes: el sector rural visto desde una perspectiva horizontal, centrado a la agricultura y a la pobreza rural; en una segunda parte se analiza cruzando a la agroindustria y a la comercialización desde una perspectiva vertical; y en una última parte se toma la intermediación financiera rural que cruza las dos primeras partes, un estudio con una perspectiva institucional.

En la primera parte, Yuri Marín busca responder la pregunta de cuáles son - y dónde están - las grandes potencialidades productivas del país y qué sectores las implementan. Para ello analiza el sector rural a partir de la finca - su sistema de producción - y a partir de la racionalidad del productor. Thelma Martínez y Pérez, por su parte, describen la radiografía de la pobreza rural de una forma integral, haciendo mención especial a la situación de la mujer considerado como el sujeto más afectado económica y socio-culturalmente. Para ello, las autoras cruzan datos secundarios, estudios de caso e información cualitativa.

En una segunda parte, Davide Parrilli hace una revisión general de la agroindustria en el país, contextualizándolo en el marco de la región. Hace uso de estudios de caso realizados a varios productos, los que permiten ilustrar las limitaciones y potencialidades que tiene la agroindustria y ofrecer, así, una gama de propuestas. Cruza el estudio la pregunta de cómo los actores nacionales pueden generar mayor valor agregado tanto de cara a los consumidores locales como internacionales. Por su parte, Ner Artola estudia la comercialización desde una perspectiva de cadena (producción-procesamiento-comercialización). La pregunta que

busca responder es: por qué existe un involucramiento débil de parte del sector agropecuario en el mercado nacional, regional e internacional.

Finalmente, el tema del financiamiento ha sido factor de mucho debate nacional debido a su importancia para reactivar la economía del país, por tal razón en la tercera parte de este texto, Isabelle Dauner y Alfredo Ruíz presentan un estudio de la intermediación financiera, analizan sus limitantes especialmente en la institucionalidad jurídica actual y ofrecen una propuesta de cómo el Estado puede fomentarla, a partir de lo que existe, el que hayan más instituciones que hagan financiamiento dirigidas al sector agropecuario.

Referencias bibliográficas

Arana, Mario, 1988, «Ajuste, crecimiento económico y pobreza» en: Confidencial, No.79. Febrero/88.

Renzi, María Rosa y Agurto Sonia. La mujer y los hogares rurales nicaragüenses: Indicadores Económicos y sociales. Managua: FIDEG 1995

MAG, 1998. *Preparándose para el nuevo milenio*. Documento oficial del gobierno.

Madidier y Marchetti, 1997. *El campesino-finquero*. Managua: Nitlapán-Uca.

Mendoza, René, 1996. *Developing Institutional Change: A comparative study of coffee production/distribucion chains*. Inglaterra: Universidad de Sussex.

Nitlapán, 1994a, «Reforma agraria desde abajo» en Envío. Managua: IHCA.

Nitlapán, 1994b, «Plan Finquero» en Envío. Managua: IHCA.

PNUD, 1997. *Informe Desarrollo Humano*. España: Mundi-prensa.

La Pobreza Rural

Por: Thelma Martínez Vega y María Dolores Pérez.

1. Introducción

El presente documento pretende exponer la situación de la pobreza rural tomando en cuenta los diversos actores y aspectos que se relacionan. En el mismo se han considerado diferentes planteamientos con el ánimo de presentarla no como una situación permanente de un país en vías del desarrollo, sino como un fenómeno en el cual están involucrado diversos factores (sociales, económicos, políticos y culturales), los cuales inciden de forma directa o indirecta ya que estos forman el todo para brindar una posible salida ante una crisis social.

A través de la información cualitativa y cuantitativa se pretende mostrar la realidad nicaragüense y latinoamericana de este sector, en donde la feminización de la pobreza se acrecienta y la falta de reconocimiento y participación de los sectores gubernamentales para disminuir las tasas de pobreza, es mínima.

Con el afán de integrar esta realidad se muestra el grado de magnitud de la pobreza en América Latina y en Nicaragua, sus respectivos apartados definen un poco más al sector en estudio y por último se presenta la situación de la mujer campesina nicaragüense con datos y cifras que ayudan a conocer un poco más la población existente, el nivel de trabajo que realizan y sus condiciones actuales; asimismo se han formulado una serie de propuestas viables para mejorar el estado de la mujer en el área.

1.1 ¿Qué sabemos de la pobreza?

Aproximadamente 1.3 billones de personas están obligadas a sobrevivir con menos de un dólar por día, un poco más de ochocientos millones de personas padecen de hambre y este número puede crecer aceleradamente en los próximos años. Así mismo la población mundial de niños de bajo peso menores de 5 años pasará de 193 millones hoy a 200 millones por años. (CEPAL, 1997)

A pesar de la creciente urbanización alrededor de tres cuartas partes de los pobres seguirán viviendo en las zonas rurales. Esto demuestra la necesidad e importancia del estudio y análisis de la pobreza rural.

La gran mayoría de los pobres rurales sobreviven de actividades relacionadas a la agricultura, sin embargo hay otra cantidad de pobres que intentan resolver sus necesidades vitales con actividades no agrícolas. Es importante destacar que los pobres rurales en su mayoría viven en regiones donde el acceso a las necesidades humanas básicas: educación, agua potable, salud e higiene están lejos de ser adecuados en las áreas rurales.¹

¹ Los datos han sido tomados de "International Bank for reconstruction and development", 1997.

1.2 Pobreza en América Latina

Estimaciones de la CEPAL indican que para 1990 el 6% de las personas y el 39% de los hogares se encontraban sumidos en la pobreza. Geográficamente, la pobreza es más extendida e intensa en las zonas rurales. El 39% de la población urbana en América Latina vive bajo la línea de pobreza y en el ámbito rural alcanza 61 por ciento.

Evolución en la magnitud de la pobreza (A.L.)

| ZONA | AÑOS | | |
|--------------|------|------|------|
| | 1970 | 1980 | 1990 |
| Urbano | 28% | 30% | 39% |
| Rural | 62% | 60% | 61% |
| Urbano-Rural | 45% | 42% | 46% |

Fuente: Cepal, 1994

La pobreza se ha tornado más heterogénea, los pobres tienen inserciones más variadas en la fuerza de trabajo. Se puede decir que la heterogeneidad se ha incrementado a partir de los años ochenta producto de la crisis económica y las políticas de estabilización y ajuste y la informalidad de la fuerza de trabajo.

Por otro lado se han observado cambios en lo referente al tamaño y composición de los hogares pobres : menor número de hijos por mujer, mayor inestabilidad en las relaciones de pareja, importancia creciente de la familia nuclear y la monoparental femenina.

EL PERFIL DE LA POBREZA EN A.L.

Mayor heterogeneidad de la pobreza.

La etnicidad de la pobreza.

La feminidad de la pobreza.

Alta y creciente incidencia.

La infantilización de la pobreza.

2. Diagnóstico de la situación de la población rural en Nicaragua

2.1 Características socio demográficas de la población rural

Se estima que la población nicaragüense es de 4,357,099 habitantes, de esta cifra 1,874,048 habitan en las zonas rurales del país (INEC, 1996), con la distribución según sexo de la población rural se calcula que 937,463 son hombre y 936,585 mujeres.

La población rural presenta una alta concentración de niños y jóvenes (45.71%), casi la mitad de los habitantes rurales tiene entre 0 y 14 años de edad. El siguiente cuadro presenta una distribución según rangos de edades.

| RANGO DE EDADES | CIFRAS ABSOLUTAS | PORCENTAJES |
|-----------------|------------------|-------------|
| 0-9 | 5733,733 | 30.61 |
| 10-14 | 283,014 | 15.10 |
| 15-24 | 391,121 | 20.87 |
| 35-39 | 322,970 | 17.23 |
| 40-64 | 245,137 | 13.08 |
| 65 y más | 58,073 | 3.09 |

Fuente: FIDEG. 1995

El nivel educativo de las zonas rurales es relativamente bajo, se reduce a un nivel de primaria en donde la población que obtuvo este nivel representa más del 50% del total de la tasa de alfabetismo². Otro porcentaje significativo es el de los habitantes que no han recibido ningún tipo de instrucción formal ni informal (26.56%).

Al mismo tiempo cabe destacar que la tasa de analfabetismo en las zonas rurales de Nicaragua alcanza el 44.72% del total de habitantes de 7 años y más.

| CONCEPTO | CIFRAS ABSOLUTAS | PORCENTAJE |
|-------------|------------------|------------|
| Analfabetas | 434,711 | 44.72 |
| Primaria | 597,468 | 61.46 |
| Secundaria | 101,341 | 10.42 |
| Técnica | 8,837 | 0.90 |
| Universidad | 5,236 | 0.53 |
| Otros | 938 | 0.09 |
| Ninguna | 258,163 | 26.56 |

Fuente: FIDEG. 1995

² La tasa de alfabetismo se calculo tomando en cuenta a las personas de 7 años y más.

2.2 Situación de los pobres en Nicaragua

El 78.8% de los hogares en Nicaragua presentan alguna condición de pobreza. Los hogares en pobreza extrema prevalecen en el área rural : un 60.1% corresponde a esta categoría, mientras que el 77.8% de los hogares no pobres prevalecen en las áreas urbanas.

Los hogares pobres presentan una distribución urbano-rural exactamente inversa a los hogares en pobreza extrema : su mayor número se registra en áreas urbanas. Hay mucho más hogares pobres en áreas urbanas, mientras que los hogares en pobreza extrema, son mayoría en las áreas rurales.

| NIVELES DE POBREZA | URBANO | RURAL | TOTAL |
|----------------------------|--------|-------|-------|
| Hogares no pobres | 77.8% | 22.2% | 100% |
| Hogares pobres | 61.1% | 38.9% | 100% |
| Hogares en pobreza extrema | 39.9% | 60.1% | 100% |

Fuente: EMNV 93

Para todo el país casi 5 de cada 10 hogares (48.3%) tienen una alta dependencia económica, esto es, representan hogares con más de 2 dependientes por cada ocupado en el área urbana y con más de 3 dependientes por cada ocupado en el área rural, y con el/la jefe de hogar con primaria incompleta. Cuatro de cada 10 representan condiciones inadecuadas de alojamiento (42.2%), con 4 o más personas por cuarto en las áreas urbanas y 5 o más en las rurales. (EMNV; 1993)

El 33% de los hogares no tienen servicios básicos suficientes (servicios higiénicos y agua) y el 20% de los hogares tienen al menos un niño entre 7 a 14 años que no asista a un centro escolar (EMNV; 1993). Existen más hogares con condiciones inadecuadas de alojamiento en las áreas urbanas mientras que, los servicios insuficientes, la baja educación y la dependencia económica son más altos entre los hogares rurales.

Los servicios higiénicos y agua reflejando servicios insuficientes para un poco más de 3 de cada 10 hogares para todo el país , aumenta significativamente cuando se observa la distribución de este indicador según área de residencia de los hogares. En efecto la distribución según área de residencia, casi 8 sobre 10 hogares representan problemas en esos servicios en las áreas rurales. (EMNV, 1993)

Un comportamiento similar ocurre con la educación, a nivel de todo el país, se registran 2 sobre 10 hogares con baja educación, mientras que la baja educación aumenta a casi 7 hogares sobre 10 en las áreas rurales. (EMNV, 1993)

El hacinamiento en los hogares aparece como uno de los indicadores a nivel nacional más alto en orden de magnitud. Estas condiciones son ligeramente mayo-

res entre los hogares urbanos que los rurales, posiblemente atribuibles al conocido crecimiento urbano registrado en el país.

Distribución de la pobreza

Existe en el país un grupo de regiones caracterizadas por mayor concentración de pobreza, especialmente con la presencia de una proporción significativa de hogares en pobreza extrema. Las regiones I, V, VI y VII registran los más altos porcentajes de hogares en pobreza extrema sobre el total de hogares del país en esta misma condición. En efecto, en esas regiones se concentran el 62.9% de los hogares en pobreza extrema. De estas regiones, la V es la que presenta el índice más alto de pobreza extrema en el país. (EMNV, 1993)

Características de los hogares pobres

Los pobres tienen una estructura etárea más joven que los no pobres. La población pobre y pobres extremos menor de 14 años es más numerosa que la población no-pobre de la misma edad.

A medida que la pobreza se intensifica, se incrementa la participación poblacional de los más jóvenes. Los grupos en pobreza extrema están integrados mayoritariamente, por los niños menores de 14 años.

La población en pobreza extrema menor de 14 años en el medio rural, es más numerosa que en el medio urbano.

La relación entre pobreza y la edad del jefe del hogar es oscilante. Tiende a adquirir sus más altos niveles en el grupo con jefes adolescentes y en grupos con jefes pertenecientes a la tercera edad. La pobreza extrema en cambio se incrementa en la medida de la edad de los jefes de hogar, con una disminución en el grupo de los ancianos.

| NBI POR ÁREA DE RESIDENCIA | % URBANO | % RURAL |
|-----------------------------------|-----------------|----------------|
| Hacinamiento | 51.4% | 48.6% |
| Servicios Insuficientes | 29.3% | 70.3% |
| Baja Educación | 31.1% | 68.9% |
| Dependencia Económica | 46.9% | 53.1% |

Fuente: EMNV 93

A medida que la pobreza es más intensa, se hace mayor la participación poblacional de los más jóvenes. Es así como, de la población en pobreza extrema, un 62.7% son menores de 19 años, en cambio en la población no pobre este porcentaje disminuye a 45.5%.

La intensificación de la pobreza en relación a los grupos de edad en el área urbana y rural, muestra un comportamiento similar al del nivel global. Los porcentajes de población pobre y en pobreza extrema de niños menores de 14 años, son mayores que los de la población no pobre en esos mismos estratos de edad.

De igual manera la población de pobreza extrema menor de 14 años es más numerosa en el área rural 55.3%.

Pobreza y sexo

La pobreza es más intensa en las zonas rurales, en dichas zonas las mujeres desempeñan un importante papel en la producción de alimentos y son el soporte invencible de la economía familiar. Las mujeres en condiciones de mayor pobreza se encuentran en las edades reproductoras y son las mujeres jóvenes, también asociado a los bajos niveles educativos.

Algunos estudios realizados por FIDEG indican que en general, los hogares con jefatura femenina presentan en términos relativos un menor nivel de pobreza con respecto a los hogares con jefatura masculina, según el método de necesidades básicas insatisfechas (NBI).

Sin embargo, cuando se analiza la situación de esos mismos hogares según el método de ingresos, la situación cambia radicalmente. En este caso los hogares de jefatura femenina en condiciones de pobreza alcanza 76%, contrastando con el 53% en los hombres. La situación es similar en los hogares de extrema pobreza, alcanzando 46% y 27% con jefatura femenina o masculina respectivamente.

Mujer rural y su entorno

Para 1980 la población rural de Nicaragua se estimaba en 1,279,244 millones de personas, donde, el 47.8% estaba representado por la población femenina; en 1985 esta población rural aumenta a 1,399,296 personas, donde el 47.8% era población femenina; en el año 1992, las mujeres del área rural representaban el 37% de la población femenina nacional y el 47.8% de la población rural; para 1993 las mujeres representaron el 47.9% de la población rural y el 36.3% de la población femenina a nivel nacional lo que indica que la población femenina rural decreció en un 2% para el año 1993 en relación a la población femenina urbana del año 1992. (Inec, 1992-1994)

El decrecimiento de la población femenina en las áreas rurales, se debe en buena medida a la inmigración campo-ciudad, que ha venido incrementándose en los últimos años; prueba de ello es que en 1980 la población nacional era mayoritariamente urbana con un 53.8%, en 1990 aumenta a un 61.6% y en 1993 se calculó en 62 por ciento.

Mujer y trabajo

La PEA rural se estimaba para 1990 en 464 mil personas, de ésta 343 mil pertenecían a la PEA Agropecuaria y 41 mil o sea el 12% eran mujeres_.

Sin embargo y aunque las mujeres rurales aparezcan en las estadísticas con una baja participación en la PEA Agropecuaria, se asegura según datos elaborados por el IICA/BID en 1993, que las mujeres participan en un mayor porcentaje, puesto que éstas en la práctica trabajan en casi todas las tareas agrícolas, especialmente en la producción de granos básicos, así como en la elaboración de alimentos y su comercialización. Según la reestimación de la PEA se calcula que en Nicaragua para el 93, las mujeres en el sector podría alcanzar el 20% a 25%, o sea un total de 90 mil a 120 mil mujeres productoras. (Fauné, 1993). La escasa visibilidad de las mujeres en la PEA, se debe básicamente a que se ha considerado que la actividad agropecuaria es eminentemente una actividad masculina y las mujeres en cambio se limitan a las actividades domésticas. En este contexto las estadísticas no reflejan que las mujeres también realizan actividades productivas tanto en la parcela como en la propia esfera doméstica.

El trabajo Doméstico

Debido a la tradición y patrones del orden cultural, se considera el trabajo doméstico exclusivo de las mujeres, quienes deben realizar las labores del cuidado de los hijos(as) y del hogar, asegurando la reposición de la fuerza de trabajo de todos los miembros de la familia.

Para las mujeres rurales la carga de trabajo doméstico es mayor que para las mujeres urbanas, debido a los pocos servicios públicos como el agua potable, electricidad, transporte, etcétera. Según estudios el día común de la mujer rural, generalmente, suma hasta 18 horas entre el trabajo doméstico y la parcela, de los cuales invierte entre 9 y 10 horas para las labores de la casa, lo que viene a duplicar y a veces a triplicar la jornada laboral comparada a la de los hombres.

Consideraciones para la elaboración de una estrategia de desarrollo rural

En los discursos de todos, tanto de los políticos de distintas ideologías como de los técnicos de distintos paradigmas, está continuamente presente la idea que es necesario combatir la pobreza. Sin embargo, las relaciones existentes entre la pobreza por un lado y la equidad y los derechos económicos por otro no son un tema simple ni mucho menos carente de debates entre los economistas y los demás científicos sociales. Sin embargo, de estos análisis acerca de la definición y la medición de la pobreza dependen la concepción y la implementación de políticas para combatirla.

ESDENIC. La mujer en las cooperativas agropecuarias de Nicaragua. Centro de Investigaciones y Estudios de Reforma Agraria (CIERA), Managua, Nicaragua 1984.

El problema se hace más complejo si consideramos la perspectiva de acción de la sociedad civil en cualquier país: ¿qué peso relativo deben - o pueden - tener las acciones directas encaminadas por ejemplo, a fortalecer la economía popular, versus ¿qué peso dar a las acciones destinadas a incidir sobre las políticas públicas? Notaremos de antemano que las respuestas dependen tanto de lo que el gobierno está dispuesto a hacer - o puede hacer - en materia de políticas de combate a la pobreza, como de lo que entendemos por sociedad civil, por su rol político y la eficacia de los mecanismos para participación en los asuntos públicos

La experiencia centroamericana en los años 90 confirma la convicción de que el crecimiento económico, por si solo, no basta para que se pueda vencer, y a veces ni siquiera atenuar, el problema de la pobreza. Parecer existir cierto consenso en torno a que se quiere para ello la adopción de políticas específicas destinadas a resolverla. No sólo lo dice la CEPAL sino también lo dicen los organismos financieros. [La posición de los tecnócratas más liberales es también que hay que adoptar políticas pero que los estados no sirven para implementarlas, lo que es casi como negar su posibilidad.]

El problema comienza cuando se trata de determinar que tipos de políticas, porque ello depende de lo que se entiende por pobreza, como se mide el fenómeno y, de allí, cuales son sus causas. Comenzaremos entonces por una breve reflexión sobre las causas, pues de allí se deriva la consideración de métodos alternativos de medición y finalmente de políticas.

Las causas de la pobreza radican en el tipo de desarrollo que ha caracterizado a los países, que se basa en estructuras económicas muy inequitativas y con mercados muy imperfectos o inclusive inexistentes, sobre las que se superpusieron actividades parcialmente modernas, determinadas en gran parte por la evolución de sus respectivos sectores externos, que no generaron inclusión, ni siquiera empleo suficiente, y se aprovecharon de las bajas remuneraciones del trabajo provocadas por el disfuncionamiento del resto de la economía.

No es fortuito el hecho de que en el presente se encuentre instrumentando, de una manera más o menos simultánea, programas de ajuste estructural que se plantean superar el agotamiento de las pautas pasadas de desarrollo y reiniciar su reactivación económica sobre una nueva base de reinserción en la economía mundial. Esta situación ha traído a colación la idea que la pobreza podría ser, al menos parcialmente, producto de la aplicación de dichos programas, lo que implicaría la necesidad de políticas de compensación para paliar sus efectos negativos, considerados como temporales.

Entre tanto, la introducción de medidas sociales de urgencia parecían necesarias pero insuficientes, mientras que los efectos de los cambios estructurales sobre situaciones estructurales que ya eran generadoras de pobreza parecían susceptibles de empeorarlas, sin que la creación de fondos de inversión social fuera capaz de contrarrestar el fenómeno.

En un contexto de importantes transformaciones económicas políticas y sociales acompañadas por continuas invocaciones para luchar contra la pobreza, las disparidades y las distintas formas de desigualdad social, Centroamérica sigue sin resolver la exclusión social de segmentos mayoritarios de la población, sumergidos en el desempleo o el subempleo, a menudo en la indigencia.

Frente a ello, La política social continúa predominantemente caracterizándose por una modalidad asistencial, a menudo clientelista, de los ajustes económicos. Abandonándose a ser una dimensión marginal y posterior a la política económica, la política social destaca el carácter incompleto del desarrollo en Centroamérica al continuar esquivando el punto de lo que debería constituir su preocupación central: la concentración de la riqueza y el ingreso.

Llegados a este punto de la crítica, y habiendo reconocido que la simple combinación de mayor crecimiento económico, mayor focalización de servicios sociales básicos para los pobres y la generación de redes de solidaridad no parecían suficientes para enfrentar la complejidad del tema de la pobreza [Birdsall y Londoño, 97 revisan la literatura reciente al respecto] habría que desarrollar nuevos enfoques para entenderla.

Habría que admitir que la medición la pobreza basada tanto en la privación de necesidades sociales básicas o en la percepción de un ingreso determinado considerado como insuficiente para adquirir cierta cantidad de bienes no abarcaban la totalidad del fenómeno y de sus causas [para una revisión crítica de estos métodos, ver por ejemplo Vos Rob 92]. La razón principal de ello radica en que ambos métodos se refieren a lo que llamamos el lado de la demanda de la economía: se refieren al consumo de bienes públicos o al gasto privado en bienes de consumo básico.

Se ha descuidado así los medios que permiten - o impiden - la generación de riqueza por parte de los agentes económicos. En estudios recientes se ha comenzado a reencontrar una verdad un tanto olvidada por la corriente dominante, es decir que la pobreza se encuentra estrechamente asociada a la falta de acceso a los activos físicos, financieros y de capital humano. Si este acceso está restringido por la ausencia de mercados, y por una distribución muy inequitativa de activos generadores de ingreso y de poder de decisión que determinan la posición de los hogares en la distribución del ingreso, es necesario que las políticas encaminadas a la reducción de la pobreza procuren modificar las restricciones que limitan la acumulación de activos y el pleno uso de los mismos.

Estas restricciones pueden ser de distintas índole:

- i) el funcionamiento de los mercados, incluyendo el acceso a información, que determinan el uso de los activos y su remuneración,
- ii) la racionalidad de los agentes económicos, por ejemplo su mayor o menor

aversión al riesgo, que depende de cuan cerca están del nivel de actividad cercano a la sobrevivencia,

- iii) los cambios en el entorno macroeconómico y la capacidad de regulación pública y
- iv) la mayor o menor capacidad de los agentes de establecer contratos seguros y/o de movilizar recursos de poder para obtener tratos preferenciales en el ámbito administrativo y en los mercados oligopólicos.

Resumiendo, digamos que la pobreza se expresa a través de carencias materiales, pero también en la formación de habilidades y disposición de activos físicos, todos ellos necesarios para la generación de ingresos y para participar en el desarrollo. Esta es la idea esencial: en vez de preocuparnos por la manera de transferir los beneficios del crecimiento hacia la reducción de la pobreza, debemos comenzar a admitir que la reducción de las causas de la pobreza como acceso a oportunidades de generar ingreso es el motor del crecimiento económico, posiblemente el único para que sea socialmente sostenible.

A su vez, ésto nos lleva a concepciones distintas de la economía política del combate a la pobreza, como por ejemplo la configuración de los derechos de propiedad de los activos, el acceso a nuevos activos y la redistribución de los existentes, la consolidación de la capacidad de intervención de las instituciones en los mercados de activos y de factores, en la constitución de capital social en general y en la masiva formación de capital humano.

También abren espacios nuevos para la participación de las distintas instancias de la sociedad en ese combate. Cabe notar finalmente que la concepción de "derechos económicos" es compatible tanto con las concepciones tradicionales: la equidad como derecho es un concepto que no precisa si se trata de los beneficios de la misma y de la capacidad de acceso a los recursos para generar estos beneficios. Sin embargo, es notable que una de las fuentes de inspiración de la renovación conceptual en la materia han sido autores clásicos de la justicia social como Rawls y Sen.

En este marco creemos necesario plantear algunas pautas que contribuyan a la creación de una estrategia nacional de combate contra la pobreza:

- En toda estrategia de combate a la pobreza existen dos grandes elementos, los de tipo macroeconómico y los de carácter sectorial y microeconómicos-sociales.

Entre los primeros destaca como el más importante el mantenimiento de un clima de estabilidad económica que garantice:

1. La canasta básica sea accesible para los pobres.

2. Creación de empleo.
3. Distribución equitativa de los recursos disponibles y asignación de recursos suficientes a las regiones atrasadas y distantes.
4. Elaboración de estrategias de desarrollo apropiadas para las zonas con mayores índices de pobreza, a fin de que los recursos disponibles se utilicen para promover el desarrollo y no solo para prestar servicios asistenciales.

→ La influencia del entorno social en el proceso de reproducción de la pobreza de los hogares, es claramente negativo en el área rural. Los grandes déficit en servicios sociales y de apoyo productivo que presenta el área rural, prácticamente hacen que el entorno sea verdaderamente generador de procesos de descalificación social y limita las oportunidades laborales de la fuerza de trabajo. Esto hace que el combate a la pobreza rural deba vincularse con políticas sectoriales de desarrollo rural y además evidencia que las políticas sociales no puedan tener éxito si no están integrados con una política de desarrollo nacional.

→ El combate a la pobreza no es responsabilidad exclusiva de la política social. El vínculo entre la pobreza y la imposibilidad de una plena inserción socioeconómica está estrechamente condicionado por la productividad y capacidad de generación de empleo de la economía nacional.

→ Para que el combate a la pobreza sea efectivo, la política económica debe de promover el crecimiento económico, sino un crecimiento incluyente, es decir, uno que valore los recursos humanos de que dispone el país y que permita por esa vía a todos los ciudadanos participar y beneficiarse del proceso.

La política social orientada por la ampliación de oportunidades y por la creación de igualdad de oportunidades busca precisamente incidir en las causas de la pobreza.

→ Una estrategia de combate a la pobreza se construye y reconstruye permanentemente pues las características de la pobreza son cambiantes. Ello demanda de un sistema y una cultura de evaluación y seguimiento. Para velar por el uso equitativo y óptimo de los recursos.

→ Es necesario elaborar programas especiales y profesores especializados para la educación rural, ya que, el problema del desconocimiento que, por lo general, tiene el profesor o maestro de lo que constituye la vida, producción y cultura campesina hace que enseñen con contenidos propios de la realidad urbana.

→ Reforzar la alfabetización y la educación funcional de adultos, especial-

mente a las mujeres rurales.

- Incorporar el enfoque de género en el desarrollo del sistema de intermediación financiera no convencional de forma que se disminuyan las barreras de acceso al crédito para las mujeres.
- Las tareas domésticas si tienen un importante costo de oportunidad en los hogares pobres; sobre todo en estos hogares por los cuales las tareas de transformación de los bienes en consumo efectivo (tareas propias de la reproducción doméstica) son mucho más fatigantes por la ausencia de ciertos servicios básicos como la electricidad, las fuentes cercanas de agua potable. Este aspecto se vuelve fundamental para las niñas; una vez fuera del sistema escolar el peso de un ambiente marcadamente tradicional, va a imponer los roles domésticos a las mujeres y las va a alejar permanentemente de la escuela.

Finalmente la ausencia de un plan estratégico nacional de combate contra la pobreza y al mismo tiempo un plan de desarrollo rural constituye un vacío importante en la actual situación del sector rural.

En términos operativos una estrategia rural debe tener un fuerte componente de participación comunitaria en el involucramiento de los miembros de las comunidades en las tomas de decisiones y en la incorporación de sus esfuerzos en la ejecución y planeación de sus políticas.

Referencias bibliográficas

Birdsall y Londoño. «Pobreza y Formación de Capital Humano en América Latina» 1950-2025. Washington D.C., Banco Mundial/Oxford University Press.

Revista de la CEPAL, 1997.

Revista de la CEPAL, 1994.

María Rosa Renzi y Sonia Agurto. «La Mujer y los Hogares Nicaragüenses», 1995.

INEC, Encuesta de Medición de Nivel de Vida, 1993.

INEC, Encuesta de Medición de Nivel de Vida, 1996.

INEC, Censos Nacionales, 1996.

Fauné, María Angélica - Diagnóstico sobre la situación de la Mujer productora de alimentos, Managua 1993.

Vos, Rob «Hacia el mejoramiento del sistema de indicadores sociales para América Latina, Washington, BID, 1992».

Lineamientos Estratégicos para el desarrollo de la oferta agropecuaria de Nicaragua

Por: Yuri Marín López

I. Introducción

1.1 Condiciones económicas y sociales pre-ajuste

Las condiciones económicas y sociales de Nicaragua al concluir la década de los 80's se caracterizaban por: un crecimiento negativo de la actividad económica, la caída vertiginosa de los salarios reales, el aumento del desempleo, el descenso de la capacidad productiva y un repunte drástico de la pobreza.

La guerra y el proceso hiperinflacionario ocurrido en Nicaragua a finales de la década pasada fue tremendamente regresivo tanto en la actividad económica como en la distribución de la riqueza y la polarización social y política del país. Esto hizo retroceder la economía prácticamente a niveles de los 60's. Por cinco años el país tuvo tasas de crecimiento negativo de manera sostenida, el sector agropecuario y los habitantes rurales fueron los más afectados.

1.2 La llegada de un nuevo gobierno y otras reglas del juego

A finales de los 80's, el país entra por un sendero de pacificación y al mismo tiempo el gobierno sandinista intenta corregir las distorsiones macro implementando un plan de ajuste heterodoxo que no tuvo mucho éxito y que a la postre resultó en un mayor disparo de la inflación y deterioro en los niveles de vida de los nicaragüenses.

Con el nuevo gobierno de Doña Violeta en 1990 se inicia una serie de transformaciones estructurales en la economía producto de la implementación de un severo plan de estabilización y ajuste estructural cuyos principales resultados fueron los siguientes:

- Reducción y contención drástica de la inflación, por efecto de la política monetaria restrictiva y reajustes cambiarios.
- Eliminación de casi todo tipo de subsidios
- Fuerte disminución en los niveles de financiamiento al agro
- Liberalización rápida de la economía
- Privatización de empresas públicas productivas y de servicios
- Fuerte reducción del aparato estatal a todos los niveles

1.3 Impacto del ajuste en el sector agropecuario

El plan de ajuste revirtió en gran medida las distorsiones macroeconómicas que existían pero como contraparte originó un comportamiento recesivo en la economía al menos durante la primera mitad de los 90's lo que agravó los problemas del desempleo y la pobreza rural que ya venían en ascenso. Entre las principales implicaciones que tuvo el ajuste para el sector agropecuario se destacan las siguientes:

1. Estancamiento de la actividad productiva resultado de una iliquidez casi generalizada¹
2. Alta importación de bienes de consumo y en especial de alimentos².
3. Realineamiento de precios relativos en favor de los rubros de agroexportación en detrimento de los de consumo interno³.
4. Desarticulación de las principales redes de acopio existentes, por el retiro del Estado y la poca beligerancia del sector privado para asumir este rol, castigando así los precios de los productos campesinos, especialmente en el interior del país.
5. Aumento del desempleo rural y,
6. Crecimiento de la pobreza en forma dramática

II. Diagnóstico de la producción agropecuaria

El sector agropecuario nicaragüense es de suma importancia para la economía nacional. Su contribución al PIB se ha logrado mantener en aproximadamente 24% en los últimos siete años y su absorción de empleo es cercano a 24% de la PEA. Mas de un millón de personas (25% de la Población total) dependen directamente de la agricultura. (FAO: 1995). Así mismo, el sector aporta con el 30% de las exportaciones totales. Resulta pues evidente que si este sector se encuentra en problemas toda la economía lo resiente.

No es sino hasta inicios del 94 que la agricultura nicaragüense empieza a dar signos de recuperación y el PIB agropecuario ha empezado a crecer, consecuencia de un repunte significativo del subsector agrícola pero contrarrestado por el estancamiento del subsector pecuario (*ver cuadro 1*).

¹ La severa disminución del crédito rural, acompañado por un alza en las tasas de interés, impactó negativamente en la recuperación económica de casi todos los sectores productivos, especialmente de aquellos cuyas propiedades fueron escenario de conflicto.

² Por su parte, la excesiva liberalización comercial provocó desprotección de una importante gama de productos agrícolas, traduciéndose en importaciones masivas de bienes de consumo, incluido granos básicos, leche en polvo... con el fin de abaratar precios de la canasta básica urbana.

³ La política cambiaria llevó a un realineamiento de los precios relativos, encareciendo así los servicios a la producción e insumos agropecuarios, afectando la rentabilidad de la producción de consumo interno

Cuadro 1 *Evolucion del indice de crecimiento del Pib total y agropecuario y del valor de las exportaciones agropecuarias (1990-1996). Año base=1990*

| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
|--------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Pib nacional | 1 | 0.99 | 1.00 | 0.99 | 1.03 | 1.04 | 1.05 |
| Pib agropec. | 1 | 0.95 | 1.03 | 1.01 | 1.09 | 1.04 | 1.10 |
| Pib agrícola | 1 | 0.95 | 0.99 | 0.94 | 1.16 | 1.08 | 1.15 |
| Pib pecuario | 1 | 0.97 | 0.91 | 0.88 | 1.00 | 0.96 | 1.00 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCN

A pesar de este repunte, aún se está lejos de alcanzar los niveles productivos y estándares de vida de los 70's. El PIB per cápita promedio de los nicaragüenses ha caído estrepitosamente en los últimos 20 años. En los 80's este indicador constituyó en promedio el 60 por ciento del valor obtenido en la década anterior, mientras en 1996 apenas representó el 40%⁴. Por su parte, las exportaciones agrícolas del país han caído 2.5 veces durante todo este mismo período. A mitad de los 70's las exportaciones de origen agropecuario eran del orden de los 450 millones de dólares, en lo que va de los 90's el país ha logrado exportar en promedio en estos mismos rubros un poco más de 200 millones de dólares (ver cuadro 2).⁵

Cuadro 2 *Comparación del Pib percápita y del valor de las exportaciones agropecuarias promedio en las tres últimas décadas*

| | 1970-79 | 1980-89 | 1990-96 |
|------------------------|---------|---------|---------|
| Pib total percápita a/ | 1,100 | 659 | 448 |
| Export. Agrop. b/ | 450 | 265 | 230 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCN: a/millones dolares 80: b/mill. dolares corrientes.

⁴ En los 70's la población de Nicaragua era de aproximadamente 2.2 millones de habitantes. Según el último censo del INEC, la población se ha duplicado (4.5 millones) y el "pastel" que le corresponde es 2.5 veces menor. Esto refleja el grave deterioro que ha sufrido la economía en los últimos 20 años. Nicaragua, según los IDH del PNUD, es el segundo país más pobre de Latinoamérica después de Haití y otras estimaciones indican que la mayor pobreza de sus habitantes está en el campo.

⁵ Las exportaciones agropecuarias para 1996 equivalieron al 33% de las exportaciones totales (690 millones de dólares). Sólo el café y la carne bovina juntos aportan el 70% (52% proceden del café y 18% de la carne bovina) de las exportaciones agropecuarias. Esto refleja la fragilidad del modelo exportador del país, dependiente de unos cuantos rubros primarios con poco valor agregado.

2.1 Analisis por subsector

El crecimiento del sector agropecuario ha sido liderado por el crecimiento tanto de la producción de agroexportación como de consumo interno, donde el café (21 por ciento del PIB agropecuario), la caña (8%) y los granos básicos (20%) son los más importantes (ver cuadro 3). La ganadería (con el 24% del PIB agropecuario) viene sufriendo un estancamiento preocupante debido a los bajos precios internacionales de la carne, y a la fuerte descapitalización sufrida durante la década pasada, de la cual aún no se repone. Sin embargo hay signos alentadores en su composición, al ir tomando importancia cada vez más la producción de lácteos.

Cuadro 3 *Indices de crecimiento de los valores agregados para los principales rubros agropecuarios (Año base=1990)*

| | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
|-------------|------|------|------|------|------|------|
| Agroexport | | | | | | |
| Café | 0.83 | 1.31 | 0.81 | 1.18 | 1.08 | 1.29 |
| Ajonjolí | 0.66 | 0.89 | 1.27 | 1.74 | 1.11 | 0.9 |
| Caña | 1.05 | .87 | 0.96 | 1.13 | 1.19 | 1.14 |
| Gr. Básicos | | | | | | |
| Arroz | 1.04 | 1.01 | 1.24 | 1.17 | 0.97 | 1.07 |
| Frijoles | 0.95 | 0.99 | 1.13 | 1.23 | 1.00 | 1.06 |
| Maíz | 0.97 | 1.05 | 1.09 | 1.07 | 1.00 | 1.16 |
| Sorgo | 1.02 | 1.11 | 1.10 | 1.03 | 0.76 | 0.81 |
| Pecuario | | | | | | |
| Carne Vac. | 0.88 | 1.05 | 1.09 | 0.98 | 0.97 | 0.96 |
| Leche | 1.01 | 1.04 | 1.02 | 1.03 | 1.00 | 1.04 |
| Avicultura | 1.22 | 1.15 | 1.15 | 1.06 | 1.03 | 1.03 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCN

2.1.1 Sub-sector Agrícola

Cultivos de agroexportación

El crecimiento del valor agregado de los agroexportables ha sido determinado por la contribución que ha tenido el café, producto que ha tenido un incremento promedio en los últimos años de 18.3 por ciento, con una contribución del 21 por ciento del PIB agropecuario para el ciclo 1996-1997. En segundo lugar se ubica la caña de azúcar que ha crecido en promedio en los años 1994-1996 en 15 por ciento. De igual manera el ajonjolí, cuyo crecimiento ha sido en más de 50 por ciento para el mismo período, pero con una contribución al PIB agropecuario muy poco significativo (2 por ciento). En cambio, el algodón desde su severa caída a principios de los 90's, por serios problemas de rentabilidad, casi ha desaparecido como rubro de agroexportación importante.

El repunte de la actividad cafetalera , especialmente en zonas del interior del país ha sido favorecido por los buenos precios internacionales en años recientes y por la recuperación de más de 14,000 mzs anteriormente en abandono, y por la renovación de aproximadamente otras 30,000 mzs. A pesar de nuevas áreas incorporadas los rendimientos del café aún no han mejorado, atribuido en parte al retiro del financiamiento bancario, incluyendo el de las áreas renovadas.

El ajonjolí, cultivo tradicionalmente campesino en la zona del Pacífico y del interior seco, ha experimentado incrementos sustantivos en sus áreas cultivadas. Pero tiene la debilidad de que su siembra es muy sensible al movimiento de los precios internacionales y para 1996 logró una disminución de 25% del área cosechada que pasó de 52.8 miles de mzs en 1995 a 39.5 miles en 1996 (ver cuadro 4). Así mismo no ha habido mejora en sus rendimientos.

Cuadro 4 *Evolución de las áreas sembradas para los principales rubros de agroexportación y consumo interno*

| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
|------------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|
| Agroexport | | | | | | | |
| Café | 106 | 106.5 | 105.2 | 105.6 | 119.4 | 120 | 120 |
| Algodón | 67 | 57.5 | 3.3 | 3.8 | 23 | 14.1 | 5.8 |
| Ajonjolí | 53.4 | 26.6 | 33.6 | 30.7 | 45 | 60.3 | 39.3 |
| Caña | 60 | 59.8 | 56 | 54.1 | 59.7 | 64.5 | 47.5 |
| Banano | 3.2 | 3.4 | 3.4 | 2.2 | 2.4 | 2.5 | 2.5 |
| Maní | 7.1 | 6 | 6 | 9.7 | 25.7 | 12.3 | 20.8 |
| C. Interno | | | | | | | |
| Arroz | 61.9 | 65.5 | 95.8 | 81.4 | 86.6 | 82.3 | 91 |
| Frijoles | 164.1 | 179.2 | 150 | 164.7 | 191.63 | 207.7 | 284.4 |
| Máiz | 299.2 | 357.6 | 306.6 | 312.8 | 342.7 | 366.5 | 489.9 |
| Sorgo | 73.9 | 79.2 | 86.8 | 81.2 | 50 | 20.6 | 43.8 |
| Soya | 3.5 | 4 | 4.5 | 8.8 | 11.7 | 13.3 | 24.4 |

Fuente: *Elaboración propia en base a datos del BCN*

Los únicos rubros de agroexportación que han aumentado simultáneamente sus áreas y rendimientos son la caña de azúcar, maní, banano, y tabaco, todos rubros empresariales. Los dos primeros han sido favorecido por la tendencia al alza de los precios internacionales que ha influido en la utilización de mejores variedades, en el caso de la caña también ha favorecido la mejor gestión de los

ingenios privatizados en años anteriores. El caso de los otros rubros, banano y tabaco, se explica por algunas adecuaciones en las variedades en los sistemas de siembra y control de plagas.

Cultivos de consumo interno

Granos básicos

Los granos básicos han tenido un crecimiento espectacular en los últimos años, mejorando su participación en el PIB agropecuario, (de 18 al 21 por ciento del PIB en el período 90-96). Esto es un claro reflejo de la paz y la reforma agraria de los últimos 10 años; inclusive las áreas de siembras ya han sobrepasado los niveles históricos de los 70's, pero a costa de ganar tierras al bosque (ver cuadro 5)⁶

Cuadro 5 *Áreas máximas cosechadas de los principales granos básicos durante las tres últimas décadas*

| | 1974/1975 | 1988/89 | 1996/97 |
|-----------------|------------------|----------------|----------------|
| Granos básicos | 593.1 | 596.4 | 729.9 |
| Agroexportación | 433.8 | 226.9 | 261.1 |
| Total | 1,026.9 | 823.3 | 991 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Midinra y Mag

Soya

Ante la retirada del algodón en las planicies del Pacífico, en el último quinquenio la soya, al igual que otros rubros de agroexportación como maní y ajonjolí ha logrado aumentos sustanciales en sus áreas de siembra, incentivado por la industria aceitera nacional que está privilegiando este rubro como la alternativa más barata de procesamiento.

2.1.2. Subsector Pecuario

En el caso de la ganadería los niveles de endeudamiento junto con las excesivas cargas impositivas y los bajos precios de la carne ha provocado una alarmante crisis del subsector que se refleja en tasas de crecimiento nulas o negativas y en los principales indicadores pecuarios (ver cuadro 6).

El hato vacuno aún no se ha recuperado de la grave descapitalización ocurrida años atrás a consecuencia del conflicto armado en el país. La tasa de extracción

⁶ Según datos de la FAO (1995), el país en los últimos 10 años ha perdido unas 290, 000 has de bosque las que han sido reconvertida en tierras para siembra de granos básicos o pastizales. El fenómeno que está sucediendo con las siembras de granos básicos es que ante la falta de liquidez generalizada, la gran mayoría de familias campesinas se están autofinanciando a través de mayor siembras de granos. Desde luego cultivando bajo un forma muy extensiva con escaso uso de insumos. En las actuales condiciones, la derriba de los tacotales y el bosque representan para el campesino la fertilidad más barata para obtener rentabilidad. Inclusive, finqueros y empresarios agrarios han estado incorporando cada vez más la producción de granos a sus fincas, sea para "sustituir" importaciones a sus fincas o como vía adicional de obtener ingresos.

Cuadro 6 Evolución de la matanza y de las exportaciones de carne bovina (1993-1996)

| CONCEPTO | 1990 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
|-------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Stock vacuno (miles. Cbz) | 1693 | 1688 | 1730 | 1750 | nd |
| Prod. De carne (mill. Lbs.) | 113.1 | 114.3 | 112.9 | 105.1 | 105.8 |
| Matanza total (miles de cbzs) | 376.6 | 380.3 | 363.8 | 333.2 | 327.5 |
| Exportaciones (millones lbs) | 55.7 | 55.6 | 56.3 | 55.5 | 50.0 |
| Exportación en pie (mil cbzs) | 2.7 | 50.6 | 37.7 | 9.8 | 9.6 |

Fuente: Para los stock: FAO, 1995. Para el resto de indicadores económicos: BCN, Marzo 1997

anual (matanza) es muy superior a la tasa de crecimiento del hato. De igual modo, el continuo abigeato y el ascenso vertiginoso de las exportaciones en pie no han favorecido tal recuperación. Según datos de la FAO, el hato nacional ha crecido apenas en 3.3% durante el período 90-95, o sea menos de 1 por ciento anual en el período reflejo palpable de la crisis del subsector. Es más la matanza de bovinos han ido disminuyendo, lo que sugiere que la ganadería de carne esta tocando fondo. De hecho, la escasez de novillo para engorde ha elevado el precio a nivel local, disminuyendo de esta manera la rentabilidad de tal actividad (ver cuadro 7).

Cuadro 7: Comparación de las tasas de rentabilidad de la carne y leche (1992 y 1996)

| RUBRO | 1992 | 1996 | VARIACIÓN % |
|--------------|------|------|-------------|
| Engorde | 10% | 1% | -9% |
| Leche fluida | 8% | 26% | 225% |

Fuente: Nitlapán, en base a seguimiento de estudios de caso

Ante la crisis de rentabilidad que esta atravesando el desarrollo y engorde, estamos asistiendo a una lenta reconversión de la producción de carne hacia leche catalizada por la restitución de antiguos canales de acopio de las plantas pausterizadoras nacionales y la incorporación de nuevos agentes comercializadores provenientes del Salvador. Esto está mejorando los precios de la leche e incentivando una mayor dedicación lechera al menos en los principales circuitos lecheros del país⁷. En consecuencia, el acopio de leche y las exportaciones de lácteos ha venido aumentando sostenidamente en los últimos 4 años (ver cuadro 8).

⁷ Antes de 1979 un número reducido de productores especializados producían el 50% de la leche fluida requerida por las plantas industriales del país. Hoy en día esa estructura es totalmente distinta, pues unos 350 pequeños productores producen ese 50% y algo parecido ha sucedido con la carne. Estas cifras indican que es una minoría que está teniendo estas ventajas del mercado de la leche, existe una amplia capa de pequeños ganaderos que por su aislamiento de los principales circuitos comerciales no gozan de estos beneficios, dedicándose a la transformación artesanal de leche en queso obteniendo por ello bajos ingresos en relación a esta minoría.

Cuadro 8 *Evolución del Acopio de leche (mil gls) y exportaciones de lácteos (mil US\$)*

| FUENTES DE ACOPIO | 1990 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
|-------------------|-------|---------|---------|----------|----------|
| Acopio total | 7,837 | 8,731.8 | 9,012.7 | 13,027.7 | 12,820.7 |
| Plantas Pauster | Nd | 6,788.9 | 6,471.5 | 7,727.8 | 8,073.3 |
| Otras fuentes | Nd | 1,942.9 | 2,541.2 | 5,299.9 | 4,747.2 |
| Export. lácteos | 128 | 110 | 1,366 | 6,468 | nd |

Fuente: *Indicadores económicos del BCN (marzo 97)*

Y es que las tendencias mundiales de producción y consumo y los precios de la carne y de la leche están indicando que en el mediano plazo los precios relativos de la leche serán mejores que los de la carne, lo que es de gran relevancia para la formulación de políticas y estrategias en el sector agropecuario⁸.

2.2. Dinámica regional y social de la producción agropecuaria

Ahora bien para conocer los portadores del crecimiento hay que analizar dichas dinámicas de crecimiento a la luz de la heterogeneidad del sector en materia de regiones geograficas y sectores sociales.

Si bien existen numerosos sistemas de producción agropecuario en Nicaragua, así como una diversidad regional y geografica, para fines analíticos vamos a distinguir: 6 regiones agrarias y 4 sectores sociales.

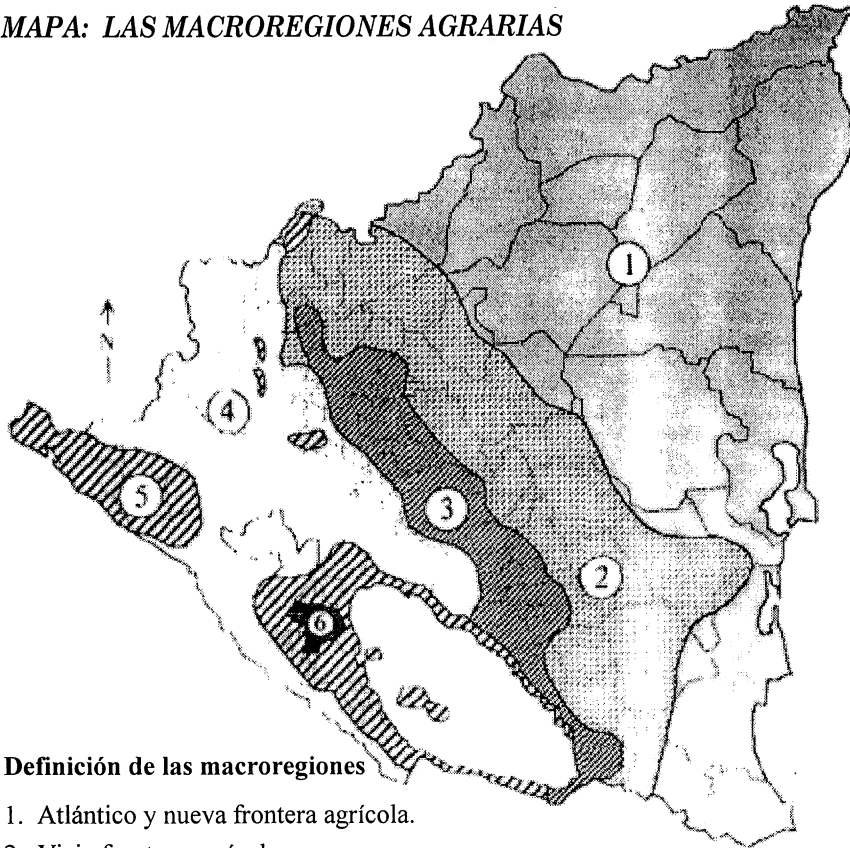
2.2.1 Las Regiones Agrarias

En base a una regionalización agraria elaborada por Nitlapan en 1996 podemos subdividir el país en 6 macroregiones (ver mapa):

1. **Region atlantica y frontera agricola** (llanuras aluviales, predominancia de tacotales, bosque y pastos, agricultura extensiva, poco peso productivo, presencia de comunidades indígenas nómadas)
2. **Vieja Frontera agrícola** (predominancia campesina, rubros café, ganado, granos básicos, relativamente aislada)

⁸ A raíz de la ronda de Uruguay los precios internacionales de leche en polvo y descremada y aceite de mantequilla se han disparado al alza. A las plantas nacionales ya no les resulta rentable producir leche reconstituida, sino que resulta más rentable demandar leche fluida nacional. Es una situación totalmente inversa a la que prevaleció desde la década pasada hasta 1995. Esto abre la posibilidad de pasar a ser un exportador de lácteos y no un importador neto como hasta ahora. Esto implica que si lo que se persigue es aumentar la producción de leche habría que mover el hato hacia la producción de leche. Esto no es fácil ya que el hato ganadero nica es más cárnico. Asimismo se requeriría inversión adicional en hato especializado en leche.

MAPA: LAS MACROREGIONES AGRARIAS



Definición de las macroregiones

1. Atlántico y nueva frontera agrícola.
2. Vieja frontera agrícola.
3. Latifundio cafetalero - ganadero.
4. Región seca.
5. Planicies del Pacífico.
6. Minifundios periurbanos.

Elaborado por Nitlapán/SPSS

-
3. **Latifundio cafetalero ganadero** (empresarial ligada a café, carne, leche y granos básicos, relativamente bien comunicada con alto nivel de capitalización)
 4. **Region seca** (con fuertes limitaciones hídricas, se distinguen dos zonas: alta campesina y baja empresarial ganadera, no presenta serios problemas de comunicación)

5. **Planicies del pacífico** (empresarial antigua zona ex-algodonera, las mejores tierras, rubros oleaginosos, no tradicionales y caña, alta integración al mercado)
6. **Minifundios periurbanos** (cinturones de las principales ciudades del pacífico, con alta densidad y de mucho parcelario, buena integración al mercado)

Para fines analíticos agruparemos las regiones 2 y 3 como una sola región que denominaremos INTERIOR, así como las regiones 5 y 6 en una sola que denominaremos PACÍFICO. La Región 1 no será objeto de análisis dado que por su naturaleza tiene poco peso en la producción agropecuaria.

2.2.2. Los Sectores Sociales

En relación a los sectores sociales, para fines de mayor comprensión los agruparemos en cuatro sectores:

1. **Los campesinos pobres** (incluye a los asalariados sin tierra y campesinos con poca tierra, representan un poco más del 60% de las familias rurales)
2. **Campesinos - finqueros** (sector de campesinos familiares cuyos ingresos provienen esencialmente de sus fincas, pueden contratar mano de obra eventual, son generalmente diversificados, y es el sector de mayor potencial en el país, altamente productores de café, ganado y granos básicos. tamaño promedio de tierra variable (20/200 mzs): 30% de las familias rurales)
3. **Finqueros:** campesinos medios, o pequeña burguesía rural, representan un 5% de las familias rurales.
4. **Empresarios Agrarios** (productores especializados en café, ganado o mixtos, altamente capitalizados, representan 1-2% de las familias rurales)

2.2.3 Diferenciación por región

En general existe un mar de estancamiento con algunas islas más o menos grandes de reactivación que están liderando el crecimiento y donde los sectores agroempresariales han sido los más beneficiados. Las zonas que presentan el mayor dinamismo de crecimiento son las montañas cafetaleras y algunos valles y cuencas lecheras de la región del interior, le siguen, las planicies empresariales, los minifundios periurbanos y por último las zonas bajas de la frontera agrícola.

Las primeras más diversificadas experimentan florecimiento de la producción de café, granos y leche, los segundos tienen más relación con la producción de leche y granos básicos. Las planicies del Pacífico, antiguas zonas algodonerías

empiezan a reconvertirse dando paso a otros cultivos oleaginosos alternativos como la soya y el maní y la ganadería. Sin embargo la reconversión productiva de esta zona es tímida aún, persistiendo grandes extensiones ociosas. El desempleo no ha podido revertirse con los nuevos rubros ya que estos por su naturaleza mecanizada demandan poca mano de obra.

La Región más duramente golpeada es el interior seco, debido a la adversidad climática y las pocas alternativas de empleo que allí se encuentran.

2.2.4 *Diferenciación por sector social*

Dentro de los sectores sociales, los finqueros y empresarios son los tipos más dinámicos, por razones de acceso a financiamiento y debido a que el impacto en la guerra no fue mayor que en los campesinos, quienes a pesar de su abandono muchos de ellos están invirtiendo en la producción de café, ajonjolí, hortalizas, ganado y granos básicos, sobre todo aquellos sectores ubicados en zonas con buena integración a los mercados.

Los más duramente golpeados son los estratos más pobres del campesinado, semiproletarios y campesinos con poca tierra, incluyendo beneficiarios de RA. Todos ellos en conjunto representan la mayoría de la población rural nicaragüense. Estos sectores adolecen la falta de empleo, bajas remuneraciones salariales y una baja rentabilidad de la producción (precios bajos de productos y altos en insumos), además sufren el deterioro de los servicios públicos y el costo de la vida, sobreviven de la ayuda de Ong's, y de mayor dependencia de los patrones, su salida la buscan en migración hacia otros lugares en busca de empleo o venta de parcela.

2.2.5 *Dinámica de crecimiento por región agraria*

a. *Macroregión del Pacífico: Lenta reconversión de las planicies y sostenimiento de las economías campesinas.*

En el Pacífico, acudimos a una lenta reconversión de las planicies empresariales. Por un lado, estamos acudiendo a una significativa ampliación de las áreas de maní, las que pasan de 7 mil mzs. en 1990 a cerca de 20 mil para el ciclo 96-97; la soya pasa de 3.5 miles en el 90/91 a 15 mil mzs para el ciclo 96/97. El sector empresarial está liderando estas siembras motivado, en el caso del maní, por los buenos y estables precios internacionales y la ampliación de los servicios de maquinaria especial, antiguamente monopolizadas por unos cuantos productores. En el caso de la soya, el precio interno que ofrecen la aceitera GRACSA ha venido en aumento en los últimos años con su contraparte en mayores siembras. Si no ha habido una fuerte expansión en estos dos rubros es -entre otras razones- por que los monopsonios ligados a estas agroindustrias son todavía muy ineficientes. Para el caso de GRACSA hay una subutilización de la capacidad instalada cercana al 70%, que de colmarse podría sustituir fácilmente importaciones de aceite a más bajos precios.

La caña de azúcar, también ha aumentado ligeramente sus áreas al pasar de 60,000 mzs cosechadas en 1990 a 64,000 mzs para 1997. Esto es debido a las fuertes ampliaciones que se han realizado en el Ingenio San Antonio y Timal. El arroz también ha ganado relativamente tierras aldoneras, al pasar de 62,000 mzs cosechadas en 1990 a 91,000 mzs en 1997. En este repunte las áreas de secano concernientes al Pacífico son relativamente importantes. Se espera que con las nuevas restricciones arancelarias al arroz importado, se incentive aún más la producción de este rubro. El sorgo industrial, por su parte después de presentar algunos problemas al comienzo de la década por problemas en el acopio de las balanceadoras de alimentos locales, que hicieron bajar las áreas sembradas, está experimentando finalmente un repunte al incrementarse en el último ciclo las áreas cosechadas en un cien por ciento en relación al ciclo 95/96 luego de resolverse parcialmente el problema de la comercialización, dirigiéndose ahora las exportaciones al Salvador y otros países vecinos.

A pesar de la expansión de estos rubros aún no se ha podido dar respuesta a la amplia población rural desempleada de occidente, que ante el retiro del algodón de estas tierras ha sido uno de los principales problemas de esta región, porque los sistemas tecnológicos con que se están desarrollando estos cultivos, se basan en el uso amplio de maquinaria agrícola que por naturaleza es ahorradora neta de mano de obra. Por otra parte se ha venido consolidando lentamente un proceso de ganaderización en muchas de las tierras antiguamente aldoneras del pacífico, especialmente un tipo de sistema ganadero de cria-leche-desarrollo ante las pocas y fallidas alternativas productivas. A pesar de estos signos positivos, la existencia de áreas ociosas es significativa, la mayoría está sirviendo para pastar al ganado en vez de utilizarse en agricultura.

El lento proceso de recuperación de esta región está también vinculado al poco éxito que ha tenido la producción de No tradicionales ante las dificultades de experimentar con nuevos rubros y mercados con alto riesgo así como el fuerte financiamiento que demanda la producción de este tipo de productos ha desestimulado a muchos productores empresariales, generalmente muy conservadores que arriesgan poco en este tipo de actividades.

En relación al sector campesino propietario tradicional, este con mayores vínculos a los mercados -incluyendo los minifundistas periurbanos- ha sabido adecuarse muy bien al ajuste. La cercanía de los mercados y la alta presencia de ONG's que financian y brindan asistencia técnica a una buena proporción de ellos les da una relativa ventaja sobre sus similares del interior. No obstante también hay perdedores. Uno de los mayores afectados por las actuales políticas es el sector de campesinos sin tierra y los beneficiarios de Reforma agraria. Los primeros, al no tener las oportunidades de empleo anteriores que brindaba el algodón está en una profunda crisis que se expresa en migración a las ciudades o al exterior y extrema pobreza.

Los reformados por su parte tienen serios problemas para capitalizar sus fincas, por un lado enfrentan problemas legales en sus propiedades que desestimula las inversiones de largo plazo, también carecen de financiamiento, algunos arrastran deudas y tienen condiciones mínimas para arrancar a diferencia de un campesinado histórico ya establecido que ha sabido sortear mejor los embates del ajuste.

b. Macrorregión del interior: Reactivación de la caficultura en las montañas del norte y crisis de la ganadería en las serranías del sur.

En el interior del país (Vieja y nueva frontera agrícola y zona empresarial) el café y los granos básicos son los principales ejes de reactivación. Las partes altas, debido al café son las zonas con mayor dinamismo en relación a las zonas bajas ganaderas y productoras de granos básicos. Esta amplia zona geográfica de Nicaragua, se caracteriza por su relativo aislamiento pero con condiciones favorables para la explotación de café, ganadería y granos básicos. Tanto el café como los granos, y la producción láctea se encuentran en franca recuperación, pero bajo fuertes restricciones de financiamiento en el caso del café y la ganadería, y de sostenibilidad ecológica en el caso de los granos básicos. En estas regiones el cultivo de café ha experimentado los mayores índices de crecimiento a consecuencia de una mayor área incorporada producto de la recuperación de cafetales antiguamente abandonados. Prácticamente todos los sectores ligados al café están en una dinámica interesante de recuperación de cafetales. Los actuales procesos de recuperación de cafetales que han emprendido algunos sectores campesinos pudieran ser más rápidos sino estuvieran fuertemente limitados por falta de capital. Los finqueros y empresarios tienen una relativa ventaja en este sentido pues son los que han logrado absorber los escasos volúmenes de créditos dirigidos al sector. Los cambios tecnológicos en este rubro por el lado de los finqueros y empresarios se manifiesta en la renovación de áreas con nuevas variedades como el catimor, altamente resistente a la roya y de buenos rendimientos. En cambio el campesino, con las medidas de ajuste, ha visto reducir el uso de insumos, trabajando a base de mano de obra y con las mismas variedades.

En las zonas bajas ganaderas, la actividad pecuaria presenta serios problemas de reactivación por las escasas oportunidades de financiamiento y la continua descapitalización del hato. La excepción son algunas cuencas lecheras que han visto fortalecer los circuitos comerciales por la llegada de comerciantes salvadoreños. El aislamiento de gran parte de esta región se traduce en bajos precios de los productos diezmando fuertemente los ingresos campesinos, quienes para financiarse recurren a las ventas extraordinarias de animales y ampliación de la superficie sembrada de granos porque no tienen otra alternativa en el corto plazo para paliar la crisis.

Los hechos mencionados arriba han obligado a sectores finqueros y empresariales a retener vientres para dedicarlos a la crianza. En general las tierras ganaderas presentan una alta ociosidad. La salida posible para un mejor aprovechamiento de éstas tierras es su orientación hacia una mayor diversificación de las actividades

mediante la implementación de sistemas agroforestales y silvopastoriles, pero estas alternativas están bloqueados por un mercado local nada dinámico en donde el bajo desarrollo de la infraestructura vial es una seria restricción para dar este salto.

Por su parte la economía campesina fundamentada en la producción de granos básicos atraviesa por este mismo problema, no hay alternativa de diversificación porque no hay posibilidades de mercadear nuevas producciones. El campesino pobre y los campesinos finqueros de las zonas bajas, buscan rentabilidad en la producción de granos a costa de la montaña, la “fertilidad más barata de conseguir”. Realizan este tipo de práctica ante la falta de alternativas productivas y de oportunidades de financiamiento para potenciar sus fincas. El encarecimiento relativo de los insumos en relación a los precios de los bienes que produce y vende el campesino de esta región también es un handicap para una mayor intensificación que se base en el aumento de rendimientos, forzándose así una vía de producción de carácter extractivo “minero” que no conviene al país.

Hay que hacer notar que, precisamente ante la falta de liquidez, y la ausencia de alternativas productivas en esta región todos los sectores están hoy ligados a la producción de granos básicos. El *campesino pobre* siembra para sobrevivir y vende el poco excedente para comprar bienes industriales básicos, no necesariamente productivos; el finquero lo hace para paliar algunas inversiones en café o ganado y los finqueros y empresarios para sustituir “importaciones” de granos que tendría que comprar si no las produjese.

El problema de la producción de granos básicos en Nicaragua es su carácter extractivo, itinerante y poco sostenible. La reedición del viejo modelo de acumulación campesina en la frontera agrícola: producción de granos—>engorde de cerdos/venta de granos—>compra de vaca y/o hechura de cafetal, ya no es posible, las condiciones sociales, económicas y ecológicas del país no son las mismas que antes ofreciendo únicamente pobreza y desequilibrio ecológico. Por lo que una estrategia de desarrollo debe potenciar dicha actividad pero sobre la base de un sistema tecnológico mejorado sostenible que incorpore la eliminación de las quemadas y potencie la introducción del arado con la racionalización en el uso de insumos, así como lograr que los productores tengan mejor acceso a los mercados que les posibilite diversificar y no depender exclusivamente de granos.

c. Macrorregión seca: Reactivación en las zonas altas campesinas y pobreza en los llanos y serranías ganaderas.

Esta zona se caracteriza en general por su clima seco o semiárido en la cual los sistemas predominantes son la ganadería, mayoritariamente en manos de empresarios y finqueros, coexistiendo con un campesinado ligado primordialmente a la producción de granos básicos (sorgo millon, frijol..), café, hortalizas y pequeña ganadería en las partes altas y valles, mientras que en las partes bajas las familias campesinas dependen más de la producción de granos básicos, ganado y ajonjolí.

Al igual que en la macroregión del interior las dinámicas de reactivación son relativamente desiguales por territorio y sector social. En las zonas altas campesinas, con clima más favorable para la agricultura, asistimos a una reactivación lenta pero sostenida del campesinado debido que cuenta con sistemas más diversificados que el resto de la macroregión, lo cual les da mejores condiciones para enfrentar el ajuste .

Estos sistemas son los más interesantes de la región, precisamente por que estos rubros experimentan actualmente buen comportamiento en términos de precios.

En las partes bajas y laderas secas de esta región, las condiciones climáticas adversas, aunado a los problemas de iliquidez están afectando a las familias campesinas productoras de granos básicos (tales como maíz, frijol y sorgo millón) salvo algunas excepciones de agricultores cuyos sistemas de producción involucran ganado o ajonjolí. Este último rubro, tradicionalmente campesino, aunque tendencialmente ha crecido, presenta algunos comportamientos erráticos, consecuencia de los vaivenes en los precios internacionales y los riesgos climáticos propios de la actividad. También se ve afectado por la poca competitividad entre las empresas que financian y acopian este rubro que generalmente brindan un crédito caro y bajos precios a los productores al momento de la cosecha.

En peor situación encontramos al sector de campesinos sin tierra o semiproletarios, una población sumamente pauperizada con pocas oportunidades de empleo a veces dedicada a una producción extensiva de granos básicos en tierras alquiladas o mediería.

En algunos lugares la desaparición completa del algodón y su sustitución por ganadería o cultivos con alta mecanización han ocasionado un fuerte golpe al empleo rural de esta región y empobrecido más a los que vivían de él. Algunos campesinos ante esta dificultad optan por vender sus propiedades e irse a la montaña o a las ciudades. Únicamente el sector empresarial y financiero está en una mejor situación debido a las mejores condiciones de financiamiento y de acceso a los mercados.

2.3. Balance de las fuentes de crecimiento del sector

A pesar del crecimiento en años anteriores, la recesión en el campo persiste. La reactivación como hemos visto está ligada a algunos focos territoriales y rubros bien diferenciados con mayores beneficios para los sectores empresariales.

Debemos decir entonces que las fuentes de crecimiento en los 90's provienen de 3 lados:

El fin de la guerra y la profundización de la Reforma Agraria, que ha tenido impacto en la incorporación de una gran cantidad de superficie de la frontera agrícola anteriormente abandonadas. Sólo en los últimos

5 años se han incorporado 120,000 mzs mas de frijol y 180,000 mzs de maíz. Lo que arroja un total de **300,000** mzs mas de granos basicos (ver cuadro 4). En café hay 15 mil mzs más, y todo esto es efecto directo de la paz y de la entrega de tierra a miles de familias rurales.

Los **buenos precios internacionales** sobre todo en café, principal rubro de agroexportación, azúcar, maní, banano y ajonjolí (ver cuadro 9)

Los efectos indirectos de algunas **políticas de ajuste**, específicamente la politica cambiaria que ha mejorado los precios relativos en favor de los rubros de agroexportación (ver cuadro 10), y la apertura comercial que ha dinamizado recientemente el mercado regional centroamericano, aumentando las exportaciones de lácteos y granos como el frijol¹⁰

Todo lo anterior se puede resumir en lo siguiente:

Cuadro 9 Evolución de los precios promedio FOB a las que se liquidan las exportaciones del país en el mercado internacional

| CONCEPTO | 90 | 91 | 92 | 93 | 94 | 95 | 96 |
|----------|------|------|------|------|------|-------|-------|
| Café | 83.7 | 75.7 | 56.0 | 54.7 | 91.4 | 149.3 | 109.5 |
| Algodón | 69.7 | 75.2 | 51.0 | 70.2 | 60.2 | 64.7 | 78.4 |
| Ajonjolí | 58.8 | 34.6 | 37.7 | 34.9 | 42.7 | 38.4 | 55.3 |
| Azúcar | 15.3 | 12.7 | 10.1 | 12.9 | 12.8 | 14.1 | 14.2 |
| Melaza | 42.0 | 51.4 | 43.4 | 35.6 | 39.0 | 64.6 | 66.4 |
| Carne | 1.0 | 1.2 | 1.0 | 1.1 | 1.2 | 1.0 | 0.9 |
| Banano | 5.2 | 5.0 | 3.2 | 4.1 | 4.2 | 5.4 | 5.4 |

Fuente: BCN

Cuadro 10 Evolución de la capacidad adquisitiva de algunos rubros de Agroexportación y Consumo

| RELACION PRECIOS | 1990 | 1992 | 1996 |
|-------------------|------|------|------|
| Café perg./frijol | 0.9 | 4.2 | 1.5 |
| Café perg./día-h | Nd | 30 | 38 |
| Día-h/herbicida | 0.8 | 0.3 | 0.2 |
| Maíz-fertilizante | 0.8 | 0.5 | 0.4 |
| Ajonjolí/maíz | 2.2 | 2.5 | 3 |

Fuente: Nittapan, en base a información de campo en Chinandega y Matagalpa.

¹⁰ El caso del frijol es excepcional, la apertura comercial, en años recientes ha disparado los precios internos al productor, mejorando sustancialmente la rentabilidad de este rubro, al extremo de colocarse para 1996 casi a la par del valor de 1 quintal de café pergamino oreado.

1. A pesar del crecimiento, la recesión en el campo persiste. La reactivación está ligada a algunos focos territoriales y rubros bien diferenciados, con mayores beneficios para los sectores empresariales exportadores
2. Que el crecimiento ha sido sobre la base de la incorporación de mayores áreas de siembra y no necesariamente por una mejora en los rendimientos.
3. Que el país no puede seguir creciendo indefinidamente sobre una lógica extensiva porque a la larga esto no es sostenible, especialmente en lo que refiere a la producción de granos básicos.
4. Que hay capacidad ociosa para poder aumentar de manera sostenible la producción agroexportable, mejorar la balanza comercial y asegurar la autosuficiencia alimentaria

En este sentido, la actual dinámica de crecimiento que está teniendo el país es muy frágil pues depende por un lado de los precios internacionales, cuyo comportamiento es bien inestable y por otro lado de una lógica productiva extensiva, basada en la expansión de la frontera agrícola. En otras palabras estamos asistiendo a una reedición del viejo modelo de acumulación que tuvo el país hace más de 30 años. Esta “estrategia” de crecimiento cimentada en las ventajas comparativas estáticas que aprovecha la fertilidad barata que ofrece la montaña y los vaivenes de los mercados internacionales ya no es viable ni sostenible pues las condiciones nacionales y mundiales han cambiado sustancialmente, y de continuar estas tendencias se prevé en el futuro un mayor descontento social, incremento de la migración y mayor pobreza rural.

2.4 Principales limitantes de la producción agropecuaria

Las dificultades que enfrenta el sector agropecuario hay que buscarlas, por una parte, en las condiciones estructurales de la economía nicaragüense heredadas por el modelo de desarrollo que ha seguido el país durante más de 40 años. Su característica principal es ser altamente dependiente de las exportaciones agrícolas primarias y con un sector manufacturero y agroindustrial muy débil.

Por otra parte, los efectos inerciales de la guerra pasada, que afectó más de dos tercios del país, combinado al impacto recesivo de las políticas de ajuste también ha hecho más difícil para el sector encauzarse por un sendero de crecimiento rápido y sostenido.

Por último, la ausencia de una estrategia de largo plazo para el desarrollo del sector, que potencialice plenamente los recursos más abundantes que tiene el país como son la tierra y la mano de obra, también ha postergado el despegue económico de la agricultura nacional.

Entre las limitantes principales que caracterizan la agricultura nicaragüense

podemos mencionar las siguientes:

2.4.1 Uso sumamente extensivo de la tierra

Esto se demuestra en el hecho de que de las 9.5 millones de manzanas dedicadas a la producción agropecuaria, el 80 por ciento de ellas están ocupadas por pastos y ganadería extensiva (1/3 de ellas tiene aptitudes agrícolas)¹¹. Sin embargo el hato bovino nacional estimado es de aproximadamente 2 millones de animales, lo cual significa que para mantener una cabeza de ganado existe una disponibilidad de más de 3 mzs de pastos, lo que refleja una alta ociosidad en el uso de la tierra.

2.4.2 Baja productividad de los sistemas agrícolas y pecuarios

La productividad de los sistemas agrícolas y ganaderos es bien baja como producto de la utilización de niveles tecnológicos simples, de escasa tecnificación, bajo uso de insumos y rendimientos muy pobres.

Nicaragua, vale decir, es el país con los índices de productividad agrícolas y zootécnicos más bajos de la región. Predomina la agricultura de temporal y el uso de tecnologías manuales. El uso de la motorización se remite a las planicies del Pacífico y pequeños valles ligados con los rubros más empresariales. La tracción animal es limitada y el uso de riego es marginal. Como se observa en el cuadro no. 2, en casi todos los rubros agrícolas y pecuarios se tienen bajos rendimientos por manzana en relación a los vecinos centroamericanos, salvo en sorgo y maní (ver cuadro no. 11)

Lo anterior es reflejo de los bajísimos niveles de insumo y de una tecnología

Cuadro 11 Comparación de los rendimientos centroamericanos para los principales rubros de agroexportación y consumo interno

| | NICARAGUA | GUATEMALA | EL SALVADOR | HONDURAS | COSTA RICA | PANAMÁ |
|----------|-----------|-----------|-------------|----------|------------|--------|
| Café a) | 9.3 | 13.7 | 15 | 11.2 | 23.2 | 6.2 |
| Maíz | 20.3 | 26.5 | 30.3 | 23 | 27.1 | 22 |
| Frijol | 10.7 | 13.0 | 13.2 | 9.3 | 9.5 | 9.1 |
| Arroz | 55.7 | 43.2 | 74.9 | 40.8 | 53.7 | 35.6 |
| Sorgo | 31.2 | 18.6 | 23.7 | 15.4 | nd | 41.9 |
| Caña b) | 50.5 | 71.2 | 70.1 | 57.4 | 72.4 | 39.4 |
| Carne c) | 145 | 171 | 166 | 146 | 204 | 214 |
| Leche d) | 798 | 732 | 968 | 1000 | 1300 | 1226 |
| Soya | 31.7 | 47 | 39.7 | 33.4 | 31.6 | 12.2 |
| Maní | 48.1 | 13.9 | 15.8 | 23 | 19.8 | nd |

Fuente: FAO, 1995. (Promedio de 3 últimos años) a : kg/ha, b : ton/ha, c : kg animal sacrific, d : kg vaca. Para los granos básicos, qq/mz.

¹¹ Anuario de producción FAO, 1995: Vol. 49

que descansa esencialmente en el uso de mano de obra, escaso uso de la mecanización animal y tractorizada y la poca integración agricultura-ganadería¹².

2.4.3. Descapitalización y aguda escasez de financiamiento

Prevalece una aguda crisis de capital, por falta de financiamiento que desfavorece la inversión privada de mediano y largo plazo, provocando ociosidad de las fincas y repliegue de las familias al autoconsumo.

La reducción del financiamiento al agro ha sido uno de los elementos centrales que más ha incidido en la recesión económica del campesinado y del sector agropecuario en general. Paradójicamente, el fin del conflicto bélico que afectó seriamente las fincas de unas 100,000 familias campesinas del interior del país, y que requerían asistencia financiera inmediata para empezar la reactivación de sus propiedades coincide con la implementación de una política monetaria sumamente restrictiva. Miles de campesinos se vieron obligados a reanudar sus actividades productivas sin apoyo alguno. Muchos de ellos se replegaron al autoconsumo y otros han avanzado en rehacer sus fincas con esfuerzo propios de manera lenta.

La cobertura del crédito en relación al PIB agropecuario así como en términos de número de beneficiarios y de manzanas sembradas bajó significativamente en los últimos años (ver cuadro 12).

Esta política contractiva no solamente afectó directamente a los productores

Cuadro 12 *Algunos indicadores de la política crediticia en la primera mitad de los 90's*

| | 1988 | 1989 | 1990 | 1992 | 1992 | 1993 |
|------------------------|--------|------|------|--------|--------|--------|
| Crédito Agr./Pib Agrp. | Nd | Nd | Nd | 15% | 17% | 10% |
| Número de clientes | 80,511 | Nd | Nd | 33,258 | 13,580 | 10,815 |
| % Area sembrada finan. | 78% | 73% | 69% | 58% | 32% | 27% |

Fuente: Elaboración propia en base a BCN, MAG.

sino también al sector comercial pequeño y mediano y empresas estatales dedicados a actividades de acopio, cuyo rol es clave en la distribución de la oferta agropecuaria. Si bien muchos organismos no gubernamentales han tratado de ocupar algunos espacios en este sentido no ha sido suficiente, dado lo limitado de los recursos que manejan y el estrecho marco legal que les impide operar más eficientemente. Por su parte la Banca privada tampoco ha asumido el espacio dejado por la Banca estatal que financiaba el agro, debido a su nulo conocimiento

¹² Según la FAO, Nicaragua es el país con menos tractores y animales de tiro por unidad de superficie agropecuaria de toda la región. Más del 75% de la producción de granos básicos se cultiva manualmente. Por su parte, las cifras del BCN indican que los niveles de uso de insumo y bienes de capital para la agricultura en los últimos 6 años han representado en promedio menos del 5% del Pib agropecuario. Con ello se demuestra el carácter sumamente extensivo de la agricultura nacional.

del sector, los altos y costosos riesgos de la agricultura y a una lógica prestataria a todas luces anti-rural.

2.4.4 Desigual desarrollo de los mercados agrícolas

Existe un desigual desarrollo de los mercados internos a consecuencia de una desequilibrada presencia de la red vial, electrificación e infraestructura productiva (silos, plantas procesadoras), lo que provoca encarecimiento de los productos agrícolas, baja calidad de los mismos y disminución de los ingresos rurales.

Mientras en el pacífico y parte de la región central se concentran los mercados más dinámicos, con mayor desarrollo de los servicios, infraestructura productiva, carreteras y manejo de la información, más de la mitad del país se encuentra prácticamente aislado. El aislamiento provoca marginación social y pérdida de oportunidades productivas que podrían desarrollarse si este tipo de restricciones fueran resueltas. En el interior del país el acceso de los productores al mercado es marcadamente débil, lo que provoca un impacto directo negativo en los ingresos de las familias de esos lugares que se ven obligados a vender la mayor parte de su producción estacionalmente a bajos precios.

2.4.5. Débil integración agro-industrial de la producción agropecuaria

La vinculación de la agroindustria con la producción agrícola es muy importante para la generación de empleo y divisas para un país. Resulta que esta integración en Nicaragua es bien débil y diferenciada. Las agroindustrias más desarrolladas del país, por no decir las únicas están a nivel de las aceiteras, los ingenios de azúcar, los mataderos, trillos de arroz, Beneficios de café y plantas pausterizadoras de lácteos. En el mayor de los casos son industrias ineficientes, con poca impacto nacional o participación en el PIB (11 por ciento), que incentivan producciones más empresariales y sobre todo están concentradas en el Pacífico.

Por ejemplo, a excepción de los Beneficios secos de café, trillos de arroz y una planta procesadora de Palma Africana no existe ninguna planta agroindustrial importante en el interior del país, caracterizado por su alto potencial productivo y con muchas ventajas para la diversificación agrícola¹³.

Las únicas agroindustrias que existen son las de tipo artesanal con escaso uso de tecnología y organizada generalmente de manera tradicional (Parrilli: 1997) a lo que habría que agregar generan poco empleo y no son muy competitivas, pues no compiten afuera ni en calidad ni en eficiencia, aunque sí representan activida-

des que se podrían potenciar.

2.4.6. La producción de alimentos es deficitaria.

La producción de alimentos no alcanza para satisfacer las necesidades de todos los nicaraguenses. A pesar de ser uno de los países C.A. con más abundancia de tierras y mayor crecimiento en la producción de granos básicos se sigue importando relevantes volúmenes de alimentos lo que indica serios problemas de autosuficiencia alimentaria. Las importaciones de granos en los últimos tres años han sido significativas. En maíz se han importado en promedio 9,500 toneladas anuales, mientras que en frijol estas han sido en promedio de alrededor de 3,300 toneladas anuales. En arroz, siempre ha existido dependencia, la brecha estimada entre el consumo y la oferta producida se calcula en unas 60,000 toneladas anuales promedio (ver cuadro 13).

Cuadro 13 *Importaciones de los principales granos básicos en los últimos 3 años (miles ton.)*

| | 1994 | 1995 | 1996 |
|------------|--------|--------|--------|
| Maíz (a) | 17,18 | 7,439 | 4,255 |
| Frijol (a) | 2,153 | 4,153 | 3,498 |
| Arroz (b) | 66,524 | 61,192 | 69,937 |

Fuente: (a) Mag, 1996. (b) Estimación propia en base a la diferencia entre producción y consumo

Por otro lado la insuficiente producción y la liberalización comercial ha disparado en los últimos años los precios de los granos. El maíz, entre 1995 y 1997 ha incrementado su precio en 64%, mientras que el arroz y el frijol aumentaron en 70% y 234% respectivamente para el mismo período.

2.4.7. El empleo rural es altamente estacional, escaso y mal remunerado

Cerca del 40 por ciento de la población rural de Nicaragua se ocupa en trabajos temporales y estacionales. Las fuentes tradicionales de empleo han sido la agricultura de exportación: algodón, caña, café y ganadería entre los más importantes. En la década de los 70's y principios de los 80's el algodón representaba la principal actividad agropecuaria que empleaba más trabajos directos e indirectos a los campesinos pobres y semiproletarios del pacífico y de países pobres de Nicaragua. Más de 100,000 familias participaban en los cortes algodoneiros cada año. Debido a serios problemas de rentabilidad este cultivo ha desaparecido práctica-

¹³ Es el mismo caso en lo que se refiere a la presencia de plantas de secado y almacenamiento de granos en zonas del interior. En estos lugares se concentra la mayor producción granífera del país, sin embargo es en el Pacífico donde está la mayor capacidad instalada del país, relativamente ociosa. Por consiguiente, el país sufre profundas pérdidas porque los campesinos no tienen mucho acceso a este tipo de servicios y adolecen de infraestructura propia adecuada para almacenamiento

mente de las planicies del país, los rubros alternativos que lo han sustituido parcialmente están lejos de aportar los empleos que generaba el algodón por la alta mecanización con que son atendidos cuya naturaleza es desplazadora de mano de obra. Otros rubros como el café y la ganadería por problemas de financiamiento no están empleando plenamente a los trabajadores rurales de las regiones donde son cultivados. De modo que el desempleo rural también es significativo al igual que las ciudades, estimándose en 55 por ciento de la PEA agropecuaria¹⁴. Cabe mencionar también que el salario promedio en el campo oscila entre 1 y 2 dólares por día¹⁵, el cual ha permanecido invariable en los últimos seis años mientras el costo de la vida ha ido en aumento.

2.4. 8 Serios problemas de tenencia de la tierra e inseguridad ciudadana

Existen serios problemas de inseguridad ciudadana y en la tenencia de la tierra lo cual no favorece la estabilidad y consolidación de los sistemas de producción ni propician el clima adecuado para la inversión.

La permanente presión de los campesinos nicaragüenses por acceder a la propiedad de la tierra logró que en los últimos 13 años más de 200,000 familias obtuvieran 2 millones y medio de manzanas de tierra a través de la reforma agraria¹⁶. De ellas unas 30,000 familias de potenciales nuevos finqueros beneficiados en los 90's están en una difícil situación de inseguridad¹⁷. De hecho un 76% de las tierras expropiadas por la Reforma agraria están a nombre de los antiguos dueños. Aunque todavía es poco relevante el avance de la contrarreforma agraria, es previsible que de continuar las condiciones económicas actuales y la inseguridad legal de las propiedades, muchos de los campesinos beneficiarios podrían terminar vendiendo sus tierras, desperdiciándose así todos los esfuerzos realizados en democratizar el campo. Tener escrituras individuales de las tierras recibidas es condición para que estas familias se decidan a hacer inversiones en trabajo (sembrar árboles, pozos..), a arriesgarse a producir nuevos cultivos y a quedarse a vivir en sus fincas.

La inseguridad ciudadana es otro problema, aunque menor todavía, que también afecta la inversión en el campo. En los últimos 3 años a causa de la crisis que se vive en las zonas rurales se ha recrudecido los niveles de delincuencia que se traducen en robos, asaltos y secuestros. Resolver esta situación requiere de una atención integral a los problemas del campo.

¹⁴ Indicadores de Pobreza. Banco Mundial y PNU.

¹⁵ En base a datos de encuestas de campo.

¹⁶ En los últimos 6 años cerca de 30,000 nuevos propietarios rurales se han incorporado a la producción agropecuaria como producto de la entrega de más de 1 millón de manzanas de tierra

¹⁷ Revista Envío No.137. pag. 14. ¿Que hacer? Programa finquero, una alternativa.

De todo lo anterior se desprende lo siguiente:

- Existe un alto despilfarro de los recursos naturales. No hay un aprovechamiento racional de la tierra (prueba de eso es la ganadería y el cultivo de granos básicos altamente extensivos), sino una explotación destructora y minera de los recursos nacionales.
- Baja producción y poco ingreso nacional. La predominancia de sistemas de producción con fuerte componente ganadero ocasiona que no se valore altamente la tierra. Es posible lograr, mayor producción en las tierras actualmente dedicadas a pastos, siempre y cuando se invierta más trabajo y se diversifique la producción en estos sistemas.

III. Lineamientos para una reactivación agropecuaria democrática y sostenible.

En un país netamente agrario el sector agropecuario está llamado a jugar un papel clave en un contexto de ajuste estructural: su contribución al crecimiento económico y la generación de divisas es fundamental para atacar los graves problemas del país. Pero ¿en qué medida el crecimiento del sector puede descansar sobre bases sostenibles?. ¿Qué estrategia de desarrollo económico alternativo para el agro es posible plantear?. ¿Qué sectores sociales son los portadores para un desarrollo más equitativo, dinámico y sostenible del sector agropecuario? La definición de una estrategia para el sector agropecuario pasa por reconocer efectivamente qué sectores sociales y regiones, qué sistemas de producción, que rubros y niveles tecnológicos son los más interesantes de impulsar, y que institucionalidad ha de ser la más adecuada para ejecutar estas medidas. Este diagnóstico no está en los actuales definidores de políticas para el sector agropecuario, aunque reconocemos hay voluntad política para salir adelante.

3.1. Elementos generales de la estrategia.

El primer paso consiste en desarrollar una política económica realista, acorde con las necesidades y potencialidades del país. Ello significa determinar los márgenes económicos internos que puedan existir. Si estos existen es posible iniciar una recuperación productiva adecuando a ella el crédito interno y dar asistencia integral a las áreas de la producción y comercialización. En segundo lugar, la definición de una alternativa viable para el sector agropecuario debe reconocer que el sector campesino puede dar a corto plazo respuestas a las exigencias macros del programa de Estabilización y Ajuste mucho más acorde al interés nacional que

otros sectores del agro por las siguientes razones:

1. capacidad de valorizar mejor los recursos locales y particularmente la mano de obra
2. los bajos niveles de remuneración familiar que pueden aceptar
3. capacidad para implementar sistemas más diversificados y menos vulnerables a vaivenes del mercado internacional
4. potencial de producir un alto valor agregado por mz
5. Su significativo peso específico dentro de la estructura agraria del país ²⁰

En tercer lugar, como los recursos son limitados la recuperación debe llevarse adelante con claras prioridades y en forma selectiva. Se deberán concentrar los esfuerzos de reactivación en las regiones, actividades y sectores sociales que cumplan de la mejor manera con estos criterios:

1. los que tengan posibilidades de recuperación inmediata de los niveles de producción
2. Los que tengan mayor peso absoluto en la satisfacción de las demandas del mercado interno y externo
3. Los que produzcan mayor generación o ahorro neto de divisas
4. Los que generen mayor capacidad absoluta de valor agregado (empleo e ingresos)

Quien mejor garantiza estos criterios son las familias campesinas y finqueras del país. En efecto los campesinos y finqueros nicaragüenses controlan el 76% del área en fincas, evidenciando en primer lugar una de las estructuras de tenencias más democráticas de Latinoamérica, por otro lado contribuyen con el 65% del Valor agregado agropecuario y generan el 74% del empleo total del sector, mientras los empresarios y latifundistas nacionales poseen el 26% del área en fincas, aportan el 35% del Valor agregado agropecuario y emplean al 26% de la población rural. Desde este punto de vista un decidido apoyo al sector campesino y finquero desembocaría en resultados muy positivos para la reducción de la brecha comercial del país, debido a la capacidad que tienen de aumentar en el corto plazo los bienes exportables y de consumo interno que hoy importamos. En cuarto lugar, el país tiene que potenciar la renta que ofrecen las zonas campesinas de Vieja y Nueva Frontera agrícola del interior con su capital de fertilidad y la posibilidad de actividades agropecuarias manuales. Debe impulsarse la rehabilitación y desarrollo agroindustrial con énfasis en la macrorregión central (interior) para incentivar la descentralización de la macrorregión del Pacífico y crear condiciones para retener el desplazamiento de la población rural hacia las ciudades o las zonas de fron-

²⁰ De un total de 240 mil familias nicaragüenses dedicadas a actividades netamente agropecuarias, se han podido identificar aproximadamente unas 70.000 familias campesinas finqueras que podrían tener el potencial económico necesario inmediato para iniciar un proceso más acelerado de reactivación económica

²¹ El campesino Finquero y el Potencial económico del campesinado nicaragüense Tomo1 Nitlapan-UCA Managua, 1996

tera agrícola del trópico húmedo.

Por lo tanto, la macrorregión central debe ser priorizada y dentro de ella los sectores campesinos y finqueros ligados a la producción de café, ganado y granos. Urge romper con el relativo aislamiento de esta región en relación al pacífico, reconvertir y diversificar amplias tierras ganaderas actualmente ociosas e incrementar la producción de granos sobre bases sostenibles.

En segundo y tercer plano deben priorizarse los campesinos y finqueros de la macrorregión seca y de las planicies del Pacífico respectivamente bajo otras modalidades de apoyo, sobre todo de combate a la pobreza en zonas extremas.

Por último, la potenciación de la producción campesina no se resuelve sólo a través de las “ fuerzas del mercado”. Exige un cierto rol del estado y una alta organización campesina para realizar una profunda reconversión de los sistemas de producción y nuevos esquemas de articulación a los procesos de procesamiento y comercialización, así como de investigación-transferencia para elevar los índices de productividad. Dicho de otra manera, la rehabilitación de la economía campesina pasa por inducir cambios en las estructuras productivas que apunten a una mayor producción de agroexportación y consumo interno en base a una recapitalización vinculada a la búsqueda de nuevos modelos tecnológicos ahorradores de divisas.

3.2. Los ejes de la estrategia

La definición de una alternativa viable para el sector agropecuario debe entonces reconocer que la fuerza de este país está en sus amplios recursos naturales y en un importante sector campesino producto de todas las transformaciones ocurridas en las décadas pasadas. Desde nuestro punto de vista los ejes inmediatos de una política alternativa para el sector agropecuario han de ser:

1. Financiamiento

Financiamiento de corto y largo plazo para la producción campesina con priorización hacia algunas zonas del interior, mas golpeadas por la guerra (mulas, bueyes, despulpadoras...). Esto pasa por fomentar el desarrollo de nuevas fuentes de financiamiento a través de Bancos Locales, creando el marco legal adecuado para su mejor funcionamiento²² (ver estrategia de financiamiento).

2. Restricción temporal a las importaciones de bienes agropecuarios

Significaría protección temporal y selectiva del mercado nacional para los bienes producidos localmente y que requieren tiempo para adquirir competitividad (leche, granos, hortalizas, platanos,...)

²² En otras palabras el Estado puede minimizar los problemas que implica dirigir financiamiento al campesinado, potenciando y aprovechando aquellos organismos, privados y Ong's especializados en crédito para pequeños productores y ahacer uso de las organizaciones de base de los propios pequeños productores. Además es recomendable incentivar, fortalecer y consolidar formas informales de crédito.

3. Inversión Pública para la intensificación agrícola y el desarrollo de los mercados

Se requiere un fuerte componente inversionista en infraestructura, principalmente mejoramiento y ampliación de la red vial para expandir mercados y abaratar costos de transporte dirigidas a zonas con alto potencial económico. Así mismo, hay que cambiar los patrones de producción actuales caracterizados por un bajo uso de insumos, de bajos rendimientos y detractores del medio, por sistemas tecnológicos que privilegien el uso de tecnologías intermedias, fuertemente ahorradoras de divisas y de alto componente nacional²³.

4. Seguridad alimentaria

Los pequeños productores pueden pasar a jugar un rol más importante para resolver los problemas de seguridad alimentaria siempre y cuando su producción sea sostenible. En este sentido es necesario poner especial énfasis en conservar y proteger los recursos naturales, con el objeto de asegurar la productividad futura de los mismos. Consolidar la producción de bienes de consumo que conforman la canasta básica y de la que el campesinado es el principal contribuyente tales como el maíz, frijol, carne, leche, asegurará un grado cada vez menor de dependencia externa y redundará en el incremento del nivel de ingresos de los campesinos.

Así mismo se requiere apoyo a la conservación de los granos básicos mediante la introducción de trojas mejoradas o silos en pequeña escala así como capacitación en técnicas post-cosechas. Se sabe que uno de los principales problemas es la pérdida de granos por un almacenamiento inadecuado. Como acciones complementarias deben en este sentido en conjunto el Estado, las Ong's y las Asociaciones de Productores idear mecanismos para descentralizar y privatizar la red de silos existentes en el país, actualmente en abandono en favor de los productores²⁴.

²³ Debe considerarse al respecto las distintas situaciones agroproductivas regionales y la heterogeneidad del campesinado para que los sistemas de generación y transferencia tecnológica puedan tener éxito.

²⁴ Es preciso recordar la importancia que tiene la Economía campesina en la producción de alimentos para el abastecimiento interno, que por sus características genera una estructura atomizada de oferta de su producción que conlleva la existencia de mecanismos de intermediación complejos y a pérdida de eficiencia en detrimento de sus propios ingresos.

Por otro lado se requiere de manera adicional:

a. Fortalecimiento de los mercados tradicionales y búsqueda de nuevas líneas de comercialización

En este sentido es necesario mejorar los servicios de comercialización internos para mejorar el acceso a los productores y elevar sus niveles de ingreso. Implica fortalecer los mercados para los productos tradicionales y en paralelo buscar como crear nuevas oportunidades para líneas de producción más intensivas que la ganadería extensiva, nuevos productos que tengan buenas oportunidades en los mercados internacionales.

b. Fortalecer el régimen de la propiedad en el campo

Significa Impulsar la escrituración individual de las tierras de al menos unas 30,000 familias beneficiarias de RA actualmente inseguras

c. Contener el avance de la Frontera Agrícola

Preservar las reservas naturales y frenar el avance de la frontera agrícola, favoreciendo a los productores de frentes pioneros con asistencia técnica, créditos y canales de comercialización.

d. Fomento de la Organización local

Fomentar la organización local de los campesinos y finqueros para elevar su potencial de negociación comercial y con otros sectores económicos.

e. Capacitación y extensión rural

Promover la capacitación y extensión a través de programas de alfabetización y educación técnica y universitaria a distancia a los hijos de finqueros.

f. Pequeña agroindustria rural

Las políticas deberían considerar la agroindustria rural como factor importante para elevar el empleo, el ingreso rural y reducir la posibilidad de reducir las pérdidas post-cosecha y mejorar la utilización de subproductos. La agroindustria puede utilizar la materia prima agrícola y no agrícola: molinos de arroz, maíz, yuca, procesamiento de lácteos, carne, cueros, industria casera de frutas, así como procesamiento no agrícola como, pequeñas fábricas de cal, ladrillos, maderal, y desarrollo artesanal, cestería, alfarería.. entre otras posibilidades.

Todo lo anterior deberá fortalecerse con un marco de políticas macro y sectoriales adecuadas, en especial aquellas que involucren reformas al sector público, comercial y financiero y a la consolidación del régimen de propiedad en el campo.

3.3 Lineamientos para desarrollar la oferta agropecuaria por region agraria.

a. Macrorregión del Pacífico (Planicies empresariales y bolsones campesinos)

En las planicies del pacifico, la calidad de los suelos, del régimen de lluvias, la existencia de la mejor infraestructura vial del país y la concentración de la principal población urbana ofrece ventajas para la reconversión productiva.

a.1 Principales lineamientos para desarrollar una estrategia

A continuación se proponen los siguientes:

- Además de fomentar el cultivo de ajonjolí se requiere de la introducción y potenciación de nuevos o viejos rubros -tradicionales y no tradicionales- para exportación en la que la producción campesina puede participar ampliamente. Los tubérculos como la yuca pueden mediante un mejoramiento varietal y aprendizaje de técnicas básicas de embalaje destinarse al mercado étnico de los E.U. Así mismo, la yuca es un buen alimento para el ganado y la avicultura además que tiene varios usos industriales (almidón, farmaceuticos, industria química..) cuyo procesamiento puede realizarse en el país sin grandes inversiones.
- Las musáceas como el plátano podrían ser una alternativa en las zonas más húmedas del Pacífico, sacándose provecho de la ausencia de Sigatoka.
- En granos, en la zona del pacifico centro y sur hay salidas para el campesino con la producción de frijol rojo y negro para el mercado centroamericano. El arroz de secano campesino, ahora que el arroz importado se verá afectado por las restricciones arancelarias, podría mejorar sus niveles de producción a través de la adecuación de variedades mejoradas localmente que puedan permitir un ahorro neto de divisas interesante.
- Las frutas y hortalizas además de tener buen potencial de desarrollo en esta zona debe jugar un papel complementario en el mejoramiento de la dieta rural ya que son fuente esencial de vitaminas, elementos minerales y proteínas. Actualmente el campesino no le da la debida importancia, por lo que habría que pensar en programas de producción de hortalizas en pequeña escala o en economías de patio.
- La promoción de la producción agro y silvopastoril en tierras del pacifico se plantea también como una buena alternativa para los productores beneficiarios de RA, ante el despale y las grandes extensiones abandonas por el retiro del algodón tanto en las zona de Occidente y el norte de Masaya.

- Se debe promover el uso racional de los fertilizantes en concordancia con otras técnicas de abono orgánico (gallinaza, compost..) así como una mayor integración agricultura-ganadería.
- Rubros como el maní y la soya son prometedores para sustituir importaciones si se despejaron algunas trabas que frenan la eficiencia de las plantas procesadoras. Inclusive, estos rubros con un poco de investigación agronómica aplicada podrían eventualmente ser extensivos a los sistemas de producción campesinos.
- Debe pensarse seriamente en la reactivación de la infraestructura de riego o desarrollar nuevas fuentes para elevar la productividad, disminuir los riesgos, y reducir la presión sobre la tierra en esta región.
- Finalmente, y extensivo a nivel del país, se deben fomentar investigaciones aplicadas al medio campesino para mejorar y difundir sistemas tecnológicos en base al uso de tracción animal y uso de variedades altamente productivas a partir de las variedades locales que permitan adaptarse a la diversidad agroecológica existente. En este sentido la Universidad agraria así como los centros de experimentación con apoyo del estado (INTA) deberán promover dicha investigación.

b. Macrorregión del interior (Vieja y Nueva Frontera Agrícola y zona empresarial).

La problemática agropecuaria de esta macrorregión se puede resumir en los siguientes aspectos:

- Debido a los problemas de iliquidez hay un exceso de restricción para comprar insumos (fertilizante, químicos para controlar las plagas...) y acceso a medios de producción importantes (bombas, arados...) lo cual tiene consecuencias en disminución de rendimientos y productividad del trabajo en casi todos los rubros así como agotamiento de los tacotales.
- Existe poca integración agricultura ganadería, reflejo de la débil y escasa red de asistencia tecnológica.
- La baja remuneración del trabajo campesino impide capitalizarse.
- Existe una debilidad en los circuitos comerciales, por insuficiente infraestructura por alta dispersión y segmentación de la producción y poca competitividad, lo que impide expansión del mercado, y mayor diversificación.

b.1. Los ejes de una política de reactivación para el interior.

La reactivación de amplias zonas del interior semi-húmedo y las zonas de antigua y nueva frontera agrícola pasan necesariamente por 1) potenciar las fami-

lias campesinas-finqueras, mediante financiamiento de corto y largo plazo 2) rehabilitar las estructuras de producción mediante la recuperación de la red vial que fue afectada seriamente por la guerra y 3) intensificar y diversificar la producción agropecuaria. La predominancia de una producción agropecuaria manual y poco consumidora de insumos y bienes de capital importados constituye una clara ventaja para la economía.

b.2. Principales lineamientos para desarrollar una estrategia

Se proponen los siguientes:

- La incorporación integral del árbol a los sistemas productivos agropecuarios es imprescindible para el desarrollo sostenible de esta región. La agroforestería, sobre todo en sistemas productores de granos básicos debe jugar un papel muy importante debido a las ventajas económicas que ofrece al permitir aumentar los rendimientos agrícolas y aprovechar mejor los suelos considerados marginales para la agricultura.
- De igual manera la combinación de pastos con actividades forestales (silvopastoriles) mejoraría el aprovechamiento de la tierra y la crianza del ganado, al proporcionar sombra y forraje, provisión de madera para construcción, postes para cercas y leña, así como para mejorar las fuentes de agua.
- La producción de granos básicos debe realizarse en base al mejor aprovechamiento del suelo y no sobre la fertilidad primaria del bosque y los tacotales. Debe promoverse mecanismos de asistencia técnica para la reproducción de la fertilidad por medio de barbechos con cultivos de cobertura, asociación de leguminosas, compost, barbechos forestales mejorados con árboles leguminosos, haciendo que sean atractivos económicamente al campesino.
- Deben favorecerse sistemas cafetaleros de manejo intermedio, en asociaciones con otras plantaciones perennes y maderables que permitan una mejor valorización de la tierra y la mano de obra.
- Apoyar a la producción cacaotera en zonas húmedas (investigación) en sistemas diversificados para contrarrestar los efectos de moniliasis y diversificar ingresos.
- La solución a la ganadería extensiva debe basarse en la diversificación e intensificación de los sistemas ganaderos y su integración mas estrecha con la agricultura y forestería.
- Deben buscarse alternativas -complementarias y sustitutas- en la alimentación (en general y de verano en particular) y en la sanidad que conlleven a elevar los rendimientos, bajos índices de parición y disminuir las altas

tasas de mortalidad. El suministro de sales minerales por ejemplo, se ha probado tiene impactos positivos en los rendimientos lácteos. El mejoramiento genético de la ganadería se plantea como un proceso necesario pero de largo plazo.

- La mayor integración de la ganadería con la agricultura (rastreros de leguminosas, frutas, tubérculos a cambio de estiercol.) y la forestería (sistemas silvopastoriles), disminuiría así, la presión sobre el bosque primario.
- El mercadeo y la transformación de los lácteos debe ser un asunto complementario pero muy importante. Resolver el relativo aislamiento de los productores priorizando la apertura y el mejoramiento de infraestructura en zonas claves permitiría expansión del mercado y diversificación productiva.
- Promover el reciclaje de la producción agrícola (musáceas, rastreros de maíz y frijol, tubérculos, frutas., como forraje importante para los sistemas ganaderos mayor y menor). Medidas de fomento de producciones vegetales con subproductos pecuarios deben tener consecuencias positivas en la producción animal.
- Debe promoverse el aumento de la producción de proteínas de origen animal baratas, sobre todo en base a granos (aves, pollos, cerdos...). Muchos campesinos pobres y pequeños ganaderos deberían ser incentivados a producir de manera autosuficiente ellos mismos sus alimentos básicos que necesitan practicando la rotación de cultivos con pastos, cultivando un huerto. Estas medidas pueden permitir eliminar rápidamente la mala nutrición rural.
- Especial importancia debería darse a la producción de cerdos en pequeña escala, a condición de mejorarse las condiciones sanitarias de la misma para hacerla más competitiva. Aquí hay espacio para la asistencia técnica. Los cerdos valorizan los sub-productos del queso (suero), los granos de mala calidad, los desechos e incluso el monte, además que puede transportarse relativamente fácil a los mercados. Este tipo de producciones es propicia para campesinos semiproletarios y ganaderos pobres.

c. La Macrorregión seca

Entre los principales lineamientos para una reactivación de esta zona podemos mencionar los siguientes:

- Intensificación de la ganadería sobre la base de mejoramiento de las fuentes de alimentación (uso de pastizales mejorados, introducción de leguminosas, ensilaje y mayor integración con la agricultura). Antes de un mejoramiento en las razas es más importante mejorar las condiciones nutritivas de los animales.

mejoramiento en las razas es más importante mejorar las condiciones nutritivas de los animales.

- Diversificación e intensificación de la producción agrícola mediante la introducción de nuevos rubros como el henequén, maní, especies forestales de rápido crecimiento, sumados a la potenciación de rubros como el ajonjolí y el frijol, y mayor difusión del uso de arado de tracción animal (caballar o bovino), y de sistemas de riego relativamente baratos- por gravedad- que no requieren grandes inversiones.
- Fomento de la crianza de ovejas pelibuey como actividad complementaria en las economías campesinas de más bajos ingresos. Está probado que la oveja pelibuey tiene menos consecuencias negativas a nivel del impacto ecológico que la cabra
- Fomento de obras de conservación de suelos y manejo de laderas (reducción de las quemadas, siembra en curvas de nivel, barreras vivas...) que conlleven a elevar la fertilidad de la tierra y la elevación de los rendimientos, especialmente en granos básicos.
- Mejoramiento de infraestructura (carreteras, vías, puentes, servicios de agua...) que disminuyan los tiempos de entrega de los productos, fomenten la diversificación y potencien la producción ganadera de leche y otros productos.
- Apoyo a la conservación de los granos básicos mediante la introducción de trojas mejoradas o silos en pequeña escala así como capacitación en técnicas post-cosechas. Se sabe que uno de los principales problemas es la pérdida de granos por un almacenamiento inadecuado.

IV. Conclusiones

1. El impulso a una estrategia de desarrollo agropecuaria, democrática y sostenible con la amplia participación del campesinado y finqueros del país requiere una acción concertada en la cual el estado debe jugar un rol muy importante. Este debe modificar su actual política económica restrictiva y ampliar a niveles adecuados el crédito interno, mejorar su capacidad de ejecución de proyectos, reorientar las importaciones y negociar la deuda externa beligeradamente, condicionándola a la capacidad de reactivación de la economía.
2. El potencial productivo de los campesinos y finqueros sólo puede desarrollarse mediante la implementación de estructuras institucionales adecuadas a sus necesidades y en la organización misma de ellos. La capacidad de organización campesina debe fomentarse y traducirse en beligerantes asociaciones locales que les premitan posibilidades de dialogo y concertación con el estado, así como negociaciones comerciales con otros sectores económicos. Se debe en síntesis democratizar el poder.
3. Se requiere por otra parte instancias institucionales de concertación y dialogo, la empresa privada, la universidad y otros organismos de la sociedad civil para poder concretizarla, sólo de manera organizada y con un estado beligerante en la toma de decisiones y con una perspectiva clara de desarrollo del país, fundamentada en el fortalecimiento y modernización del sector agropecuario el país podrá salir de la crisis que vive actualmente, de lo contrario irremediablemente tendremos que conformarnos con ser la cola del mundo y vivir de la caridad internacional.

BIBLIOGRAFÍA

1. ANALISIS TOTAL (Consultores). “La dinámica del mercado de productos lácteos en Nicaragua”. Tomo 1. Managua, Nicaragua. 1995
2. BANCO CENTRAL. Indicadores Económicos. Volumen 3. No.8. Managua, Nicaragua. 1997
3. BASTIANSEN J. “Peasants and economic development. A case study Nicaragua”. Tesis doctoral. Bélgica, 1991.
4. CLEMENS HARRY. “Por la búsqueda de una estrategia de Desarrollo para Nicaragua”. ESECA, UNAN. Managua, Nicaragua. 1993.
5. ENVIO. “Análisis de coyuntura económica”. IHCA-UCA. Revista, números 111, 117 y 121.
6. FAO. Anuario de Producción, 1995. Roma 1996.
7. FAO. Macroeconomía y políticas agrícolas. Una guía metodológica. En materiales de capacitación No.39. Roma, 1990.
8. KAIMOWITZ et. Al. Nuevas Estrategias en la transferencia tecnológica agropecuaria para el Istmo Centroamericano. IICA 1990.
9. MAG. Boletín Agricultura y Desarrollo No. 28. Managua, Nicaragua. 1996.
10. MALDIDIER C. & MARCHETTI P. “El campesino Finquero y el Potencial económico del campesinado nicaragüense. Nitlapán-UCA. Managua, Nicaragua. 1996.
11. MALDIDIER C. El impacto del ajuste en el sector agropecuario. MIMEO (No publicado) NITLAPAN - UCA, Managua 1994.
NITLAPAN-UCA. Diagnóstico de la producción agropecuaria y de las familias rurales del interior del país. Managua, 1995.
12. NITLAPAN –UCA. Programa Finquero: una alternativa. Managua, 1994
13. POMAREDA, CARLOS. “La agricultura en el desarrollo económico de Centroamerica en los 90’s. IICA. San José, Costa Rica, 1992.
14. SPOOR M, et al. “La política macroeconómica y sus efectos en la agricultura y la seguridad alimentaria. CADESCA, Panamá. 1990.

La agroindustria como eje indispensable del desarrollo agropecuario de Nicaragua

por Mario Davide Parrilli

1. Introducción

¿Cómo fortalecer el sector agroindustrial nicaraguense para lograr una diversificación de la economía, capacitación de los recursos humanos, transferencia de tecnología, ventajas de mercadeo, mayor valor agregado, empleo y, consecuentemente, un ingreso y bienestar nacional? El presente trabajo analiza la situación de la agroindustria nacional y propone algunas estrategias de desarrollo del sector.

Este estudio tiene dos partes: la primera es un diagnóstico de la agroindustria nacional que describe la estructura del valor agregado agroindustrial, comparándolo con la situación de Costa Rica; sucesivamente impone una clasificación de la agroindustria en subsectores básicos y complejos y cruza estos con la categoría de la pequeña agroindustria rural. Para fines prácticos, el estudio identifica algunos subsectores representativos de estas categorías agroindustriales, lo que permite dar una visión más detallada de los problemas y posibilidades de la agroindustria nacional. De esta manera, el análisis se dedica a revisar algunos indicadores del estado de la agroindustria: inserción en el mercado, rentabilidad privada, eficiencia productiva, calidad del producto, proceso y recursos humanos y, finalmente, relaciones entre empresas, verticales y horizontales. En la segunda parte, el estudio propone algunas estrategias de desarrollo a partir de la identificación de los principales vacíos agroindustriales. Se identifican también a los actores involucrados en el proceso de desarrollo y se definen los subsectores prioritarios para promover el desarrollo económico del país.

2. Diagnóstico: un potencial a aprovechar

2.1 Valor agregado

La agroindustria del país tiene un papel real y potencial muy significativo. A nivel global se observa como la (agro)industria produce un valor agregado por empleado mucho más alto que las otras actividades, o sea es creador de riqueza de manera consistente.

Cuadro 1 La producción de valor agregado por empleado en la industria

| | PEA OCUPADA (MILES) | EMPLEO (AGRO)INDUSTRIAL | | PIB DE NICARAGUA (MILLONES CS 1980) | PIB manufacturero (millones CS 1980) | |
|------|---------------------------|-------------------------|---------|---|---|------------|
| | | (MILES) | (%/PEA) | | PIB man. | %Pib Total |
| 1990 | 1,183 | 18 | 1.5 | 18,156 | 3,017 | 16.6% |
| 1994 | 1,115 | 31* | 2.7* | 18,743 | 3,311 | 17.6%* |

* En 1994 el empleo se refiere a toda la manufactura (BCN), en 1990 sólo a la agroindustria.

Fuente: BCN, 1995 (PEA); MEDE, 1997 (PIB) y Reyes, 1993 (empleo 1990).

Como muestra el cuadro 1, el sector (agro)industrial produce mucho más valor agregado per cápita que el promedio del país: el 1.5% de la PEA produce el 16.6% del PIB. Al interior de este, el subsector agroindustrial es el más importante, representando el 64% del empleo y el 75% del PIB en 1990 (cuadro 2). Es evidente que hay que promover la agroindustria en cualquier estrategia de desarrollo nacional. Al interior del valor agregado bruto manufacturero (PIB sectorial), la agroindustria por cerca del 80%, o sea 3,311 millones de córdobas (17.6% del PIB).

Cuadro2 Los principales indicadores agroindustriales (millones C\$ 1980)

| | VA | | VBP | | VA/VBP (%) | | EMPLEO 1990 |
|-------------------------|---------|---------|---------|---------|------------|------|----------------|
| | 1990 | 1994 | 1990 | 1994 | 1990 | 1994 | |
| Alimentos | 1,613.2 | 1,597.8 | 3,780.0 | 4,050.2 | 42.4 | 39.4 | 8,595 |
| Bebidas | 611.8 | 1,078.5 | 798.9 | 1,510.2 | 76.5 | 71.4 | 2,864 |
| Tabaco | 298.6 | 349.2 | 321.8 | 401.6 | 92.8 | 87.0 | 281 |
| Textiles y vestuario | 317.7 | 90.2 | 498.3 | 116.5 | 63.7 | 77.3 | 4,052 |
| Cuero y calzado | 41.9 | 56.6 | 84.6 | 113.0 | 49.5 | 50.1 | 1,353 |
| Madera y muebles | 109.5 | 114.5 | 186.0 | 205.9 | 58.9 | 55.3 | 902 |
| Total Agroindustrial | 3,017.9 | 3,311 | 5,738 | 6,467 | 52.6 | 51.2 | 18,344 |
| Total Industrial | 4,025.8 | 4,106 | 9,300 | 9,662 | 43.3 | 42.5 | 28,484 |
| T.Agroind. / T. Indust. | 74.9% | 80.6% | 61.7% | 66.9% | - | - | 64.4% |

Leyenda: VA = valor agregado, VBP = valor bruto de producción.

Fuente: *Elaboración propia en base a BCN, 1995:89-90. Reyes, 1993:32 para empleo.*

La importancia de la industria, y en ella la agroindustria, es vinculada a la creación de valor agregado, es decir la riqueza que se reparte entre los actores nacionales: productores, financiadores, trabajadores, empresarios, transportistas, acopiadores, administradores. En el sector industrial, eso representa el 42.5% del valor bruto de la producción (cuadro 2). Por supuesto esto es bueno, porque genera actividad, empleo, transferencia tecnológica y de competencia técnica en la medida de 0.42 puntos por cada unidad de actividad económica implementada. En el sector industrial, la agroindustria demuestra ser el área más interesante, porque provee un valor agregado porcentualmente y absolutamente más elevado: en 1994 el 80.6% del valor agregado bruto industrial y el 51.2% del propio VBP agroindustrial.

Cuadro 3 Comparación entre Nicaragua y Costa Rica sobre el peso(%) de la agroindustria básica en la agroindustria total

| | VAB / VAT 1990 | VAT 1994 | Empleo Agr. B/ Empleo Agr. Total (1990) | Empleo Agroindustrial Total (1990) |
|------------|-------------------|-------------|--|---------------------------------------|
| Costa Rica | 72.5 | nd | 54.5 | 43,145 |
| Nicaragua | 83.6 | 91.3 | 64 | 18,344 |

Leyenda: VAB = valor agregado de la agroindustria básica; VAT = Valor agregado total de la agroindustria.

Fuente: *para Nicaragua, BCN, 1996 y MEDE, 1997. Para Costa Rica, Morales, 1994.*

También provee la mayor cuota de empleo del sector industrial, o sea el 64.4% (Reyes, 1993). El hecho que este 64% de ocupados produzca el 75% del PIB industrial, permite pensar en que la productividad agroindustrial por trabajador es más alta de la de la industria en su conjunto. 59

En general, se ve una gran importancia de la agroindustria básica (se refiere a la categoría internacional CIIU 31, o sea a producciones que requieren un procesamiento relativamente sencillo: bienes alimenticios, bebidas y tabaco) respecto a la agroindustria compleja (se refiere a las categorías internacionales 32, 33, 34 que involucran un procesamiento complejo que es basado en las habilidades de los trabajadores y en una significativa división del trabajo: madera/muebles/papel, textil/vestuario, cuero/calzado). La primera involucra a un porcentaje mayor y creciente del valor agregado y del empleo de la agroindustria total. Al contrario, Costa Rica muestra relaciones distintas y, en particular, muestra (no obstante su población sea mucho menor de Nicaragua: 3.3 contra 4.5 millones) un valor mucho más alto de trabajadores agroindustriales. No obstante el cuadro 3 muestra también un agroindustria costarricense más balanceada de la nicaraguense, por la más baja porcentual de población y del valor agregado producido por la agroindustria básica frente a la compleja. Una mayor diversificación agroindustrial ha sido el producto del desarrollo costarricense, al mismo tiempo que la población empleada en actividades agroindustriales crecía significativamente en relación a la PEA, mostrando un ulterior elemento de diversificación económica (Morales, 1994).

2.2 Algunas categorías agroindustriales

La identificación de una tipología del universo en estudio es un elemento fundamental de la investigación, que permite entender más detalladamente la realidad económica y definir también una serie de políticas específicas e incisivas de desarrollo. Por esta razón, este análisis ha dividido el amplio ámbito agroindustrial en tres categorías relevantes.

2.2.1 La agroindustria básica

Esta agroindustria se caracteriza por la sencillez relativa de la elaboración del producto final: al café se le quita la cereza, al ajonjolí y al arroz la cáscara, la leche se pasteuriza, etc. En general, se trata de una agroindustria dominada por la maquinaria, que determina los ritmos y la organización de la producción (los trabajadores son apéndices de la maquinaria). En este sentido, la agroindustria básica también se orienta a una escasa utilización de mano de obra, sustituida progresivamente por maquinaria más sofisticadas (el escogido electrónico está sustituyendo a las mujeres escogidoras en los beneficios de granos y café). En Nicaragua, al contrario de Costa Rica, esta agroindustria involucra una enorme parte del PIB agroindustrial: 92%, dejando a la agroindustria compleja sólo el 8% (MEDE, 1997). En general, la agroindustria básica se identifica con la industria de la clasificación internacional industrial única (CIIU) 31, mientras la agroindustria compleja agrupa a las categorías 32, 33 y 34.

Entre los distintos subsectores, la rama de las bebidas parece ser la más interesante por su relevante proporción de valor agregado sobre el valor bruto de la producción (71.4% en 1994); le sigue la rama del tabaco (87%), aunque ésta es interesante sólo porcentualmente, ya que el empleo generado es muy bajo. En la rama alimenticia, la más importante en términos de valores, el valor agregado relativo agroindustrial es más bajo (39.4%), debido a la menor complejidad del procesamiento alimenticio (que frecuentemente se queda al nivel del primer procesamiento: (p.ej. el caso de los beneficios de café) y al alto costo de la materia prima (al contrario, los productos agrícolas usados por la industria de bebidas son a menudo productos de mala calidad y bajo precio).

2.2.2 La agroindustria compleja

La agroindustria compleja se refiere a la clasificación CIU 32, 33 y 34 (cuero/calzado, textil/vestuario, madera/muebles, papel/imprentas). Esta agroindustrialización requiere una elaboración más intensa y más habilidades técnicas de los trabajadores. Por esta razón incentiva la especialización y la división del trabajo no sólo dentro la empresa, sino también entre empresas distintas. En general, tiene un gran potencial de creación de valor agregado y de empleo, propio por la más alta importancia que asume el factor trabajo respecto al factor tecnológico.

Estos subsectores agroindustriales no se han desarrollado suficientemente, en particular por lo que se refiere a la producción de calzado, muebles, vestuario, papel. El subsector textil/vestuario muestra altos niveles de valor agregado por valor bruto de la producción; sin embargo, en los primeros años noventa sufrió el impase de la crisis algodonera, que hizo caer la producción agrícola y también agroindustrial de manera alarmante: 350%. El más fuerte entre estos subsectores es la rama madera/muebles, donde sin embargo la parte relativa a la específica producción de muebles es muy limitada (33 millones de C\$ de 1980). La producción de objetos de cuero y calzado sigue siendo poco desarrollada.

Estos son los sectores que han permitido a los países occidentales y a los recientes PNI del Surest asiático (países de nueva industrialización) que se desarrollaran. Por distintas razones, estos subsectores en el país son débiles y no se vislumbran políticas coherentes para fortalecerlos. Esta es una prioridad, porque se trata de producciones y de bienes de consumo que si no se realizan, se tienen que importar y que, generalmente, tienen precios altos (en 1995 se importaron 46.6 millones de dólares de estos bienes y la tendencia es a crecer, MEDE, 1997), debido a la compleja actividad técnica involucrada. En Nicaragua, estos subsectores no están creando gran valor agregado (tampoco en términos relativos) y esto se debe al bajo nivel promedio de calidad de estas producciones. La mayor parte de la producción

es para la exportación de materia prima (p.ej. la madera) o para el consumo nacional de los segmentos más pobres, que sólo están dispuestos a pagar precios muy bajos.

2.2.3 La pequeña agroindustria rural

Esta categoría agroindustrial implica una actividad industrial de tipo artesanal, con escaso uso de tecnología y es generalmente organizada en manera tradicional. Esta categoría cruza las anteriores, como muestran los casos de los manteros para los productos lácteos (en la agroindustria básica), y los artesanos de los talleres de producción de muebles (en la agroindustria compleja). Ésta es una forma agroindustrial históricamente importante para Nicaragua, porque se refiere a las formas más viejas y tradicionales de agroindustria: los pequeños beneficios de café y de arroz, los talleres de los manteros tradicionales y modernos, los talleres de producción de muebles, los mataderos municipales.

El estado de esta agroindustria no es bueno por distintas razones. Primero, la tecnología es extremadamente obsoleta e inadecuada a las necesidades del mercado nacional e internacional. Por ejemplo, en los productos lácteos los manteros no tienen instalaciones de refrigeración y eso (junto al problema de la electricidad) los obliga a transformar toda la leche en queso (Carrión, 1991). En el arroz y en otros rubros, la productividad es la más baja de Centroamérica, lo que produce costos unitarios más altos (especialmente de mano de obra: IICA, 1994). En el procesamiento de la carne, los numerosos mataderos municipales no tienen crecimiento de productividad, como muestra la falta de incrementos de rendimiento porcentual en carne sacada por animal (Argüello, 1996).

Otra razón importante, es el aparente desinterés de los pequeños agroindustriales frente a las pérdidas significativas debido a sus dificultades tecnológicas y técnicas, tanto que no se preocupan de corregirlas apropiadamente, ni de aprovechar eficientemente de las oportunidades de mercadeo (p.ej. los subproductos de la transformación: en el arroz, la semolina, la puntilla y la payana; en la madera el ripio y el aserrín). Las dificultades tecnológicas y técnicas se trasladan desde el lado de la eficiencia hasta la calidad, afectando significativamente el valor de la producción disponible. En el caso de la carne, los mataderos municipales pierden en rendimiento frente a los mataderos industriales y también en el “corte fino” de piezas de calidad (IICA, 1994). En los lácteos la falta de instalaciones de refrigeración empuja a los manteros a transformar la leche en queso, con obvias pérdidas monetarias (Carrión, 1991).

Estas limitaciones debilitan mucho la inserción agroindustrial en los mercados y la mantienen en estrecha dependencia de las fluctuaciones de la

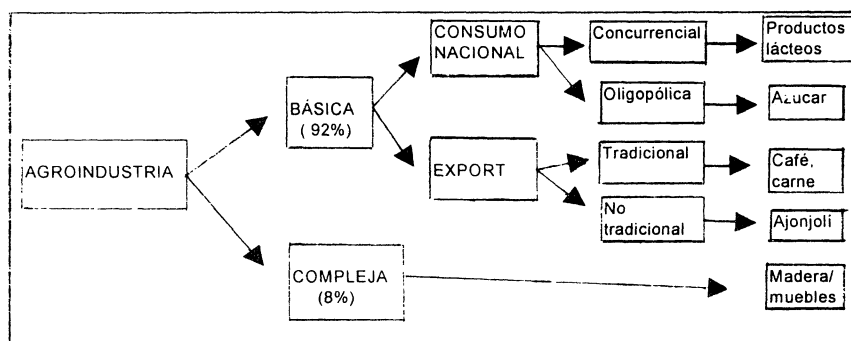
demanda. Además, como pasa en el café, los pequeños beneficios son los más vulnerables a cambios exógenos en el mercado. En efecto, los pequeños beneficios de café y de ajonjolí ya han visto afectados sus negocios, por la mayor capacidad de los grandes beneficios de prefinanciar la producción. Muchos de ellos están perdiendo cuotas de mercado y tienden a salir del mercado, si no invierten y amplían significativamente su planta. En los productos lácteos, si la red vial mejora, muchos manteros tradicionales perderán su mercado a favor de las plantas más grandes (que encontrarán conveniente entrar a lugares antes descuidados).

La falta de infraestructuras básica (energía, agua, carreteras), los ingresos muy bajos y los débiles recursos humanos (pocos formados) parecen las causas principales de las limitaciones de esta categoría agroindustrial, que de alguna manera, debe romper el círculo vicioso que le impide abrir un proceso de generación de mayor ingreso y sustancial acumulación de capital.

2.3 El análisis de algunos subsectores representativos

Con base a un avance de investigación sobre algunos sectores productivos (café, ajonjolí, azúcar, productos lácteos, madera/muebles), se puede formular un diagnóstico representativo y algunas sugerencias de política para el desarrollo. Utilizaremos de vez en cuando a otros casos agroindustriales en los que hay menos información, pero igualmente importantes para Nicaragua como la carne, el arroz, etc.

Diagrama 1: una categorización útil de la agroindustria nacional



Las producciones mencionadas han sido escogidas por representar a algunas importantes subcategorías de la agroindustria: por un lado, la agroindustria de exportación, dividida en tradicional (café y carne) y no tradicional (ajonjolí); por otro lado, la agroindustria orientada al consumo nacional, dividida en oligopólica (azúcar) y concurrencial (productos lácteos, arroz, carne). Finalmente, la agroindustria compleja está representada por el subsector madera/muebles.

El aporte se dedica ahora al diagnóstico de estos subsectores, con particular referencia a algunos conceptos claves del éxito de la agroindustria nacional: inserción en los mercados, rentabilidad, eficiencia productiva y calidad de producto y proceso.

2.3.1 Mercados

En términos de inserción a los mercados nacionales e internacionales, los productos de Nicaragua no han logrado avances sustanciales. El conocimiento del mercado internacional es débil (aparte el caso del histórico sector fuerte de Nicaragua: el café). Frecuentemente, la producción agroindustrial se vende a intermediarios internacionales que deciden donde trasladar el producto y el precio de compra-venta (para el ajonjolí: Parrilli, 1997b). En otros casos, la producción agroindustrial es tan débil (por cantidad y calidad), que sólo puede producir para el mercado local y nacional (productos lácteos) o, en raros casos, para otros países en desarrollo (p.ej. la República Dominicana para la madera-muebles, El Salvador para los quesos: Rivas, 1993; Análisis Total, 1996). En el importante caso de la carne bovina (el primer producto agroindustrial nicaraguense en términos de PIB), es evidente que no se aprovechan todas las posibilidades existentes: se exporta a EU la carne más grasa y barata (para las hamburguesas) y no la carne de corte fino. Además, se prefiere vender ganado en pie a Costa Rica y El Salvador, más que comercializar carne procesada y beneficiar de un más alto valor agregado (IICA, 1994). En la agroindustria arrocera, al contrario, se cree que existan excesivas posibilidades de mercado (el eslogan “Nicaragua granero de Centroamerica”), mientras en la realidad, hay tres países que no consuman mucho arroz, porque no es un alimento importante de su canasta básica (Guatemala, Salvador y Honduras: IICA, 1994).

Cuadro 4 Exportaciones agroindustriales básicas y complejas de CR.

| | AI B / AI TOTAL | AI C / AI TOTAL | AI B/M | AI C/M |
|------------|-----------------|-----------------|--------|--------|
| Costa Rica | 86 | 14 | 61 | 16* |
| Nicaragua | 94.3 | 5.7 | 78.5 | 4.8 |

Leyenda: AI B = agroindustria básica; AI C = agroindustria compleja; M = industria manufacturera.

* se refiere sólo a textil, cuero y productos de madera.

La estadística arriba muestra una mayor diversificación de las exportaciones costarricenses frente a las nicaragüenses, o sea plantea una mayor independencia de la economía costarricense frente a las fluctuaciones del mercado internacional y una mejor inserción en el mercado internacional de productos a alto precio y valor agregado.

2.3.2 Rentabilidad

El negocio agroindustrial parece suficientemente provechoso, pero las ventajas no se distribuyen entre muchas personas. El caso de las agroindustrias de exportación tradicional y no tradicional parece sugerirlo: las empresas que pudieron renovar su tecnología logran ganancias muy buenas; las empresas que no lograron renovarse, están perdiendo más mercado (los casos del café y del ajonjolí: Parrilli, 1997a,b). La disponibilidad de capital o el acceso al crédito para efectuar inversiones en tecnología moderna parecen el elemento discriminante entre los dos tipos de plantas. También el escaso dinamismo empresarial, en esta categoría agroindustrial representa un obstáculo al éxito económico. Ésto se manifiesta, por ejemplo, en el débil conocimiento de los mercados y de los nichos posibles de venta de los productos y subproductos agroindustriales (el caso del ajonjolí).

En las ramas oligopólicas las empresas son de tamaño grande (bebidas, azúcar, pollo, aceites) y supuestamente logran grandes ganancias, también porque su mercado está defendido por medidas arancelarias. Las estructuras oligopólicas crean rigidez en el mercado y garantizan beneficios interesantes a pocos actores, mientras no permiten la entrada y el desarrollo de otros.

En las ramas concurrenciales (productos lácteos, arroz), que frecuentemente se identifican con la pequeña agroindustria rural, hay muchas empresas pequeñas que subsisten controlando una baja cuota de la producción, debido a la segmentación de un mercado, que es fruto de las débiles infraestructuras (Análisis Total, 1996; Carrión, 1991). Éstas aumentan los costos de transacción e impiden generar una suficiente rentabilidad para las empresas que no son locales.

Las pequeñas agroindustrias rurales no logran una inserción dinámica al mercado, especialmente por su baja rentabilidad, que no les permite invertir en tecnología apropiada (p.ej. instalaciones de refrigeración para la conservación de la leche).

2.3.3 Eficiencia productiva

En términos de eficiencia, la capacidad instalada en las plantas procesadoras es muy superior a la capacidad efectivamente utilizada, en general, es el doble (café, ajonjolí, productos lácteos, madera/muebles). Esto implica costos unitarios de producción más altos de lo que podrían ser, por el escaso aprovechamiento de economías de escala, vinculadas al uso más intenso de energía, maquinaria y servicios varios.

Cuadro 5 Capacidad Utilizada en las plantas agroindustriales de Nicaragua

| | Café | Ajonjolí | azúcar | Productos Lácteos | Arroz |
|---------|------|----------|--------|-------------------|-------|
| Uso (%) | 53.3 | 48.5 | nd | 40 | 65 |

Fuentes: para el café y el ajonjolí no es ponderada por la cantidad procesada, Parrilli, 1997; para el azúcar; De Franco et al., 1995; para los lácteos, Análisis Total, 1995-6; para la madera y muebles, Rivas, 1993; para el arroz: IICA, 1993.

Por lo que se refiere al azúcar, no hay indicadores de la utilización de las plantas. Sin embargo, el costo unitario del procesamiento del azúcar en Nicaragua es el 13% más alto que en El Salvador y el 17% que en Costa Rica, por el más alto costo de la mano de obra, de la energía y, al mismo tiempo, por el más bajo rendimiento industrial (93 quintales por manzana en 1993/94 versus 99 de El Salvador y 103 de Costa Rica). Sin embargo, hay signos de reactivación, debido a cierto nivel de inversiones en ingenios azucareros, que ya el año sucesivo han llevado el rendimiento promedio hasta 107 quintales por manzana recuperando parte del vacío frente a los otros países (IICA, 1994; Argüello, 1995).

También la producción de arroz es más costosa que en los otros países Centroamericanos, principalmente por la falta de agua y los costos de energía y mano de obra. Costa Rica y El Salvador logran producir a precios más baratos: 175 US\$ por tonelada vs 244 de Nicaragua. Sin embargo, la importancia del arroz en la dieta nicaraguense lleva a los más altos niveles centroamericanos de capacidad utilizada en las plantas (65%), particularmente en los pequeños planteles (IICA, 1994). El costo unitario de la mano de obra es el más alto en Nicaragua: 1.06 dólares por quintal, el más barato en El Salvador con 0.58. Lamentablemente, también la productividad del trabajo en Nicaragua está a un nivel bien bajo con 4,000 quintales oro de arroz al año, mientras los países competidores (Costa Rica y El Salvador) están a 7,800 y 6,000.

En algunos de los subsectores considerados (café, ajonjolí, azúcar), el período del gobierno Chamorro ha sido utilizado para renovar las estructuras industriales. Pero, la ineficiencia sigue. Eso parece depender de una cierta competencia en los mercados de acopio frente a una producción nacional estancada. Con un territorio limitado a disposición de cada rubro (aparte el enorme territorio a disposición de la ganadería extensiva), la solución queda en el incremento de los rendimientos, ya sea en la producción agroindustrial sea en la producción agrícola. Gran parte de la ineficiencia industrial depende de la ineficiencia en el campo, o sea de su baja producción. Se construyeron plantas de cierto tamaño, pensando que la producción disponible iba a crecer significativamente, alimentando las procesadoras nacionales. Al contrario, no hubo (ni hay) entendimiento ni coordinación entre los productores y los procesadores. La realidad muestra

rendimientos en el campo muy por debajo de las estimaciones y necesidades de los industriales (cuando construyeron su planta): por ejemplo, en el café hay rendimientos de 8-10 qq/mz contra los 25-30 de Costa Rica; en la leche los rendimientos son de 2.8 lt./cbz versus 15-20 de los países occidentales; en la carne se necesitan 4 años para el engorde versus 1 de Europa y Estados Unidos, lo que conlleva una cantidad de materia prima muy baja respecto a la potencial.

En todos estos subsectores se nota como la “ley” propuesta por Malassis todavía no funciona: la agroindustria no logra catalizar un incremento de la oferta agrícola para el procesamiento industrial (1978). Hay un incremento de la demanda de las plantas agroindustriales, lo que no corresponde a un incremento adecuado de la oferta agrícola. En una visión cortoplacista, el bajo rendimiento es complementado por los bajos costos de la tecnología y de la mano de obra, manteniendo así una cierta competitividad del producto. Sin embargo, en el mediano y largo plazo esta combinación se vuelve un obstáculo tremendo al incremento de la cantidad y calidad producidas, porque la competitividad se basa en los bajos costos del trabajo. Así, la fuerza de trabajo nunca logra salir del nivel de subsistencia y catalizar (con el incremento de productividad y de salario) la consecuente expansión de la demanda y de la producción.

Los tiempos de flujo y de pago del producto en sus varias formas (materia prima, producto intermedio y producto terminado) son bastante largos. En Europa, gracias a la adecuada coordinación entre los actores de la cadena productiva, el producto llega a los mercados de consumo de todo el continente en 24-48 horas, permitiendo ahorros en los costos de almacenamiento, vigilancia, pérdida de calidad del producto, intereses bancarios para préstamos. En café y ajonjolí, el ciclo se cumple frecuentemente en más de seis meses (Parrilli, 1997a y 1997b). En los otros productos faltan indicadores precisos; sin embargo, las investigaciones enfatizan las pérdidas de calidad del producto, debido a ciclos largos y al inapropiado sistema de transporte y almacenamiento: en los productos lácteos, el largo tiempo necesario a efectuar todas las operaciones de procesamiento (incluyendo el transporte a la planta - y las faltas de tecnología e infraestructuras disponible -) implica la necesidad de transformar la leche en quesos, perdiendo una gran parte de los ingresos de la comercialización de la leche (Finnida, 1991, Analisis Total, 1995).

2.3.4 La calidad de producto, proceso y recursos humanos

En términos de calidad, se consideran tres enfoques: el producto, el proceso y los recursos humanos: para el producto, las producciones industriales nicaragüenses presentan límites evidentes. Una gran parte de la producción del campo llega a la planta en mala condición, por las escasas

posibilidades técnicas y de competencias de los productores y también por la lentitud con que llega (sistema viario, de acopio y transporte). Consecuentemente, la parte peor de la producción (que puede ser consistente, como en el caso de café y ajonjolí) no se procesa o se vende a un precio muy bajo, con pérdidas de ingreso y empleo. Las pérdidas de producción por mala calidad del producto y por bajo rendimiento a la cosecha son altas. En el café, se ha calculado que entre los años 1990/91 y 1995/96 hay 870,000 quintales no exportados (generalmente, es el café de baja calidad) de que, ponemos, 300,000 quintales se vendieron a la industria nacional del tostado (este año ha absorbido 45,000 quintales de la producción nacional). Quedan 570,000 quintales que a razón de 96.67 dólares por quintal de precio promedio ponderado dan un total de más de 55 millones de dólares perdidos por esos seis años. En el ajonjolí los datos indican pérdidas inferiores, pero siempre significativas (Parrilli, 1997c).

En los productos lácteos también la calidad es un problema muy serio: la mayor parte de la producción (85%) está en manos de los maneros y los finqueros sin medios apropiados, que deben renunciar a producir leche o producen leche de escasa calidad y comercializable sólo a nivel local (leche pasteurizada - Análisis Total, 1995). Si se piensa que se necesitan 4 litros de leche (precio 19 C\$) para hacer una libra de queso ordinario (precio 10-12 C\$), se intuye la pérdida global del negocio lechero. En la rama madera/muebles, los productos son generalmente de mala calidad, por errores técnicos mediados por las escasas oportunidades tecnológicas, por ejemplo: se trabaja la madera sin secarla - por falta de secadoras - lo que crea problemas en la elaboración de los muebles (Rivas, 1993). El escaso poder de compra de la gente y el consecuente bajo interés para productos de calidad (y alto para el precio bajo) contribuyen al permanecer de tal rasgo en la producción de muebles. En el subsector de la carne, los bovinos podrían mejorar, si alimentados con pastos integrados (no sólo maíz amarillo y pasto simple). La carne nicaraguense presenta la calidad de no ser aftosa (la suramericana sí); sin embargo, no valoriza esta ventaja comparativa para adquirir nuevos mercados. En E.E.U.U, Nicaragua vende la carne con más grasa (peor), con la que se fabrican hamburguesas y no logra canalizar la carne de corte fino (IICA, 1994). En el subsector del azúcar, generalmente no se refina el producto, sino se lo sulfitea simplemente, reduciendo los espacios de comercialización internacional al mismo producto (Argüello, 1995).

Todos estos elementos llevan el producto de Nicaragua a no incorporarse al mercado internacional y nacional en manera competitiva (buscando crear una marca propia, p.ej. el café de Colombia), así perdiendo oportunidades productivas y mercados interesantes.

Por lo que se refiere a los nuevos productos, las agroindustrias consideradas no muestran particular atención en aprovechar de los

subproductos del procesamiento, que podrían ser utilizados como insumos de producción en otras cadenas agroindustriales (los subproductos de la carne y del café como fertilizantes, del arroz como productos alimenticios para el ganado, el aserrín de la madera como aglomerado en carpintería). Esto se puede observar en los subsectores del café, ajonjolí, arroz, madera, carne, azúcar. Un poco más dinámico parece el subsector de los productos lácteos (yoghurt, helados, quesillos de alta calidad). Sin embargo, este esfuerzo innovativo parece todavía débil.

La calidad del proceso está mejorando en distintos casos (en el café, en el ajonjolí, en el azúcar), mientras permanece bastante atrasada en la producción de madera aserrada y de muebles (en los que hay un enorme desperdicio de materia prima) y de productos lácteos, donde la cantidad procesada con métodos tradicionales e ineficientes es elevadísima. En estos casos, los problemas técnicos (distancia entre productor y planta) y tecnológicos (falta de instalación de refrigeración) contribuyen a soluciones menos eficientes, como la mencionada transformación de la leche cruda en queso para evitar el deterioro del producto. En la rama madera/muebles ya se ha evidenciado la principal falla técnica, que lleva necesariamente a resultados cualitativamente bajos. Los talleres donde se trabaja valorizando la calidad son muy pocos y frecuentemente falta el conocimiento de los estándares internacionales de calidad (p.ej. en el barnizado de los muebles).

En el procesamiento del arroz también se evidencia el carácter obsoleto de las plantas: en 1993 había 56 trillos, de los cuales sólo 25 funcionaban. Por eso, estas plantas que más grandes del promedio centroamericano, deberían renovar su maquinaria, especialmente los trillos. Esto constituye la base para mejorar la productividad global que es la más baja de Centroamérica (IICA, 1993). Además, se está perdiendo la práctica de cultivar el arroz con riego: esto estacionaliza la producción y el procesamiento, produciendo también congestión en el almacenamiento, con los mencionados más altos costos de comercialización.

En todos los subsectores que avanzan tecnológicamente, hay plantas que se modernizan y la mayoría que quedan atrás. Se configura la perspectiva de una ulterior concentración del mercado en manos de pocas grandes empresas (ya realizado en los subsectores de ajonjolí y azúcar, en actuación en el café, mucho más difícil en los productos lácteos y en la rama madera-muebles, dominios de la pequeña agroindustria rural) que, para fortalecerse, han logrado integrarse verticalmente o sea incluir en las propias operaciones distintas actividades (acopio, procesamiento, exportación). Una salida de los actores menos avanzados/integrados/rentables llevaría a fortalecer formaciones oligopólicas, que serían nefastas para los consumidores y los trabajadores de Nicaragua.

La calidad de los recursos humanos involucrados en la actividad agroindustrial está poco desarrollada. En algunos subsectores el porcentaje de trabajadores capacitados es por debajo del 20% (café) y en todos los subsectores se trata de una calificación basada en la experiencia, sin incluir cursos de formación ni talleres (Bolaños 1994; Parrilli, 1997a,b). El salario de los obreros es, generalmente, muy bajo (alrededor de 5-600 C\$ mensuales) y junto a la alta tasa de rotación del trabajo, quita incentivos significativos para el aumento de la productividad de los trabajadores. En términos de nuevas modalidades organizativas, el llamado “postfordista” a enfatizar la participación de los trabajadores en la organización de la actividad productiva está desatendido: no hay trabajo de equipo, ni diversificación activa de las funciones y competencias de los obreros. Probablemente, la clase empresarial del país beneficiaría de un contacto más estrecho con el mercado internacional para incorporar las innovaciones gerenciales y las nuevas estrategias competitivas.

2.4 Las relaciones entre empresas

El reciente paradigma de desarrollo industrial de la “especialización flexible”, en sus versiones del modelo japonés y de los distritos industriales, enfatiza la importancia de las relaciones entre empresas como uno de los ejes más significativos en la estrategia de crecimiento de la eficiencia y de la calidad de las producciones. En Nicaragua el margen de mejoramiento de las relaciones horizontales (entre agroindustrias) y verticales (entre la agroindustria y sus abastecedores y clientes) es extremadamente alto.

En las *relaciones horizontales* se observa una escasa valorización de los beneficios de actuar juntos. Ésto se debe probablemente a la pobre inserción de Nicaragua en el mercado internacional, que lleva a sobrestimar el peso del mercado nacional como el único espacio para vender productos. La consecuencia es que, siendo los consumidores muy pocos y de escasos recursos, el mercado es concebido como algo estable, sin nuevos espacios de comercialización y, por eso, sólo promueve la competencia entre los procesadores.

Cuadro 6 Las asociaciones privadas en algunos subsectores

| | Café | Ajonjolí | Prod. lácteos | Azúcar | Madera y Muebles | Arroz | Carne |
|------------|---|----------|---------------|--|--------------------------------|--------|--------|
| Asociación | Asociación de Procesadores de Matagalpa | No hay | No hay | Comité Nacional de Productores de azúcar | Asociación Madereros del Norte | No hay | No hay |
| Fases | Procesamiento | - | - | Producción y Procesamiento | Producción y Primer Procesado | - | - |

Fuente: Síntesis del autor. Parrilli 1997; De Franco 1996; De Franco 1995; Rivas 1994; IICA 1994; Argüello 1996.

Las asociaciones existentes son pocas e inconsistentes, un poco por el escaso esfuerzo que hacen para organizarse y en parte porque hay la tendencia a enfatizar los intereses de los más poderosos. Los cargos más importantes están en manos de los gerentes de las grandes empresas, que en unos casos actúan más para controlar el liderazgo que para organizar las iniciativas del sector y beneficiar a todos (p.ej. la Asociación de Procesadores de Matagalpa). Hay algunas otras organizaciones bastante activas que pretenden aglutinar los intereses de los pequeños industriales del país (Conapi, Pamic); sin embargo, no nacieron mediante la voluntad y el esfuerzo “desde abajo” de los empresarios, sino por la voluntad política de los gobiernos de turno, o sea “desde arriba”, lo que limita la misma capacidad de representación y aglutinación de las fuerzas económicas.

En general, los empresarios perciben la presencia de otras empresas en los alrededores más como una amenaza que como un beneficio. Entonces, esa fortalece la competencia entre las plantas, especialmente en términos de precio (como instrumento privilegiado de las pequeñas frente a las grandes) y de prefinanciamiento a la producción (en el caso de las grandes frente a las otras empresas: Carrión, 1991; Romero et al., 1991; Parrilli, 1997a). En este modo no hay una mejora competitiva porque en ambos casos, la competencia es estática y sirve a ganar una cuota más grande en el mercado “fijo” del producto; nunca es una competencia dinámica, o sea en busca de innovaciones de proceso y producto o de marketing, que abran nuevos espacios, nuevos mercados, nuevos clientes, nichos.

En la teoría (el modelo de los distritos industriales: Schmitz, 1993), la aglomeración de otras plantas en los alrededores estimula no sólo formas de cooperación horizontal en los ámbitos del marketing, calidad, almacenamiento, transporte, crédito, recursos humanos, infraestructuras; sino también la absorción de las externalidades económicas, que permiten a las empresas individuales de ganar una serie de beneficios que no dependen de la propia empresa y por los cuales no hay que pagar. Conocer y comerciar con nuevos clientes que llegan a la localidad para comerciar con otras industrias; disponer de recursos humanos capacitados (experiencia y formación) por otras industrias y por la cultura del ambiente local; la innovación disponible y filtrante en el tejido socioeconómico, donde todos los actores económicos fácilmente aprovechan; las infraestructuras y los servicios (públicos y privados) específicos, construidos para las primeras empresas y que benefician a las últimas llegadas. El miedo a la presencia de las otras empresas, junto a otras causas como la omnipresencia estatal en los ochenta y el entorno económico difícil en los noventa, provoca que las inversiones en actividades que puedan beneficiar a los otros se reduzcan, limitando también las posibles ventajas.

Las *relaciones verticales* son generalmente débiles. Las formas de cooperación entre actores económicos son muchas veces relaciones de puro

mercado (venta al actor que paga más y compra al actor que vende más barato), sin particular confianza, ni inversión en relaciones de mediano y largo plazo (que dan frutos en el tiempo en términos de eficiencia, calidad, rapidez de entrega, etc.). Por eso no hay, sino en pequeñísima medida, actividades de venta a crédito de insumos, prefinanciamiento a la producción (lo aplican las grandes industrias con los grandes productores de café) y poco más en asistencia técnica. En esta manera, las pérdidas de producción por mala calidad del producto y por bajo rendimiento a la cosecha son altas.

Otras ineficiencias creadas por la falta de coordinación entre los agroindustriales y sus abastecedores, son las ineficiencias del largo período de permanencia del producto en la planta o del pago del servicio (párrafo 3c). Por ejemplo, en el caso del arroz la falta de políticas públicas de apoyo a la agroindustria permiten que ésta se vuelva hacia la importación de materia prima, arroz en granza, porque no tienen que almacenarlo para largo tiempo. Pero, así se pone en riesgo la misma actividad de los productores nacionales.

Las grandes procesadoras han empezado algunas de estas actividades, pero practicándolas con otras grandes empresas de producción y de acopio y no con los miles pequeños y medianos productores, que constituyen la mayoría de la PEA y de muchas producciones nacionales como los productos lácteos, el azúcar, el café y el ajonjolí, los muebles. Les falta todavía la confianza hacia los productores que les permitiría adoptar estos planes de apoyo en grande escala. Sin embargo, los espacios para fortalecer las cadenas agroindustriales, así garantizando cantidad y calidad creciente de materia prima a las plantas, son grandes. Las exitosas experiencias de distintas instituciones alternativas de crédito en la concesión de préstamos a miles de pequeños productores, indican una vía importante para el fortalecimiento de producciones agroindustriales (ver sobre estas experiencias: Dauner y Ruiz, en este mismo documento).

3. Propuestas

3.1 Los principios

El diagnóstico presentado subraya algunos problemas en la implementación de una fuerte agroindustria nacional que supuestamente dependen de problemas infraestructurales básicos (carreteras, energía) y de escasas bases financieras (capital, ahorro, crédito). Sin embargo, este estudio no quiere quedarse en indicar las necesarias tareas del Estado, sino prefiere enfatizar los elementos internos a la actividad agroindustrial y directamente dependientes de los actores económicos. Así se podría incidir más rápidamente sobre una serie de elementos que son esenciales a la reactivación agropecuaria y agroindustrial del país: identificación de

mercados posibles, inversión en los rubros más relevantes, identificación de la mejor organización del trabajo dentro y fuera de la empresa y de las otras estrategias competitivas, etc.

Hay que identificar los principios que están en la base de un fortalecimiento de la capacidad de las empresas individuales, del subsector y de la economía en su conjunto. Éstos no pueden reflejar el enfoque neoclásico, donde se pretende que el beneficio de las empresas individuales sea también el beneficio de la economía global. Al contrario, hay que buscar una conciliación de los intereses a través de la coordinación entre los distintos actores, que sea fuente de incremento y distribución de los beneficios entre todos. Los principios claves que el estudio ha identificado son dos:

- Dinamismo empresarial.
- Colaboración horizontal y vertical.

La solución para buscar una creciente competitividad de la economía nicaraguense parece estar en una transformación del enfoque económico de los empresarios desde una actitud estática (y a veces rentista) hasta una actitud de dinamismo y continuo mejoramiento en busca de soluciones nuevas, eficientes, eficaces y estratégicas (en el largo plazo). La actividad de gestión empresarial debe ser orientada a producir riqueza, empleo, competitividad en vez que ser utilizada para mantener estáticamente relaciones de poder y de control social y político.

El elemento de la colaboración es estratégico para capitalizar la competencia y eficiencia colectivas. Estas son posibles sólo cuando los actores se identifican como un mismo sujeto que trabaja para un objetivo común: el desarrollo del país. En una versión menos idealista, esta lógica surge “cuando los actores se dan cuenta de los costos de no cooperar” (Schmitz, 1995). Por eso la comunicación entre los actores debe crecer a todos los niveles y la planificación estratégica conjunta de mediano y largo plazo también.

3.2 Los ámbitos prioritarios

Los medios para implementar los mencionados principios están enfocados en los actores directamente e indirectamente involucrados. Los primeros son los mismos actores económicos, o sea los procesadores, mientras los segundos son los centros de investigación, el Estado, las organizaciones internacionales y los gobiernos extranjeros.

3.2.1 Incidencia directa

Los actores directamente involucrados (especialmente los agroindustriales medianos y pequeños) deberían fortalecer sus vínculos recíprocos, organizarse juntos en asociaciones horizontales (p.ej. asociaciones para la organización de ferias al interior del país y al exterior, consorcios de crédito y de exportación, instituciones mixtas privadas y públicas para el fomento de la formación profesional, laboratorios de calidad, centros de asistencia técnica) y verticales (p.ej. cámaras de comercio e industria, organizaciones promotoras de ferias) para buscar una inserción dinámica en el entorno nacional e internacional. Al mismo tiempo, deberían vincularse a sus abastecedores y clientes para aprovechar mejor de las iniciativas que ellos desarrollan en los ámbitos propios de su actividad. En un primer tiempo, juntar las fuerzas facilitaría el impacto sobre las instituciones públicas municipales y departamentales para que respondan a los pedidos más urgentes y localizados del subsector agroindustrial (p.ej. la formación de una zona industrial en la municipalidad/departamento, con anexos servicios infraestructurales básicos). En un segundo tiempo, las instituciones estatales serían necesariamente involucradas cuando reconozcan la importancia asumidas por estas organizaciones gremiales en el ámbito de la economía local y nacional.

En términos de opciones agroindustriales, se deberían fortalecer todas las agroindustrias que generan un alto valor agregado absoluto y relativo (al Valor Bruto de Producción). Estos subsectores llevan una componente nacional de trabajo calificado, tecnología y organización (productiva y de mercado) extremadamente significativa en la elaboración del producto, o sea conllevan necesariamente un alto precio por producto. En este sentido, y con referencia al cuadro 2, la *agroindustria básica* debería enfocarse en la producción de bebidas, que muestran un valor agregado “relativo” más alto de los alimentos; mientras que en éstos últimos debería concentrarse en la elaboración de productos alimenticios más sofisticados y orientados a mercados de exportación (p.ej. quesos especiales, comidas exóticas congeladas o enlatadas, mermeladas), que están dispuestos a pagar precios más altos por productos de alta calidad.

Se debería poner más énfasis debería ser puesta sobre la *agroindustria compleja*. Actualmente, ésta no muestra particulares diferencias de valor agregado “relativamente” a la agroindustria básica; sin embargo, esto se debe a la escasa calidad de la producción actual, que está casi totalmente orientada a los segmentos más amplios y populares del mercado nacional, que por definición se interesan al bajo precio. Por ésto se debería fortalecer la vinculación con industrias de exportación (mediante acuerdos de subcontrato entre los talleres de fabricación y algunas medianas y grandes empresas exportadoras), que le garantizarían un mercado seguro

para sus productos y una demanda más exigente en términos de calidad. Al mismo tiempo, las relaciones constantes facilitarían el otorgamiento de crédito (y asistencia técnica) por la grande y mediana empresa a los talleres, facilitándoles en sus operaciones de compra de insumos y tecnología. Todo estos beneficios conllevarían precios mejores a las pequeñas empresas agroindustriales e ingresos y empleo mayores para sus empleados, los que permitirían incrementar la demanda nacional (y el interés para productos de calidad), instaurando el círculo virtuoso del crecimiento económico.

Por lo que se refiere a la *pequeña agroindustria rural*, hay que tener presente las grandes limitantes actuales e impulsar programas estatales y del sistema bancario formal e informal (instituciones alternativas de crédito, como Nitlapán, Fama, etc.) de inversión en infraestructuras (energía y carreteras) y tecnología apropiada (en el caso de los manteros, facilitando la compra de instalaciones refrigeradoras que permitan conservar la leche por períodos más largos). Se puede prever que no todos los manteros y, en general, los pequeños agroindustriales vayan a beneficiar de estos espacios o puedan efectuar inversiones de este tipo; sin embargo, se crearían espacios para dinamizar el subsector en vista de un crecimiento futuro de la actividad, permitiendo a los actores que quedaran, efectuar un gran cambio de rumbo organizativo y competitivo en la agroindustrialización rural del sector agropecuario. Esto permitiría también la expansión de la oferta hacia los mercados internacionales y nuevos segmentos nacionales, hasta cambiar las preferencias de los segmentos nacionales menos ricos, una vez que se pueda producir mejor calidad al mismo precio.

3.2.2 Incidencia indirecta

a. *Los centros de investigación* pueden realizar estudios orientados a indicar las ganancias del actuar juntos, y favorecer la divulgación de estos resultados mediante presentaciones públicas de los informes, documentos y la organización de talleres para explicitar los principios arriba mencionados y para intermediar el conocimiento técnico útil para llegar a mejores niveles de eficiencia, calidad y mercadeo. Al mismo tiempo, pueden realizar estudios para prospectar los tipos posibles de agroindustria al interior de un plan global de largo plazo: ¿qué productos agroindustriales, que tamaño de las plantas, que tecnología apropiada, qué categorías de agroindustrias, qué cambios organizativos fomentar? Siempre para aclarar las opciones disponibles, sería bueno que tales análisis abarquen comparaciones con otros países que han desarrollado a partir de una estructura económica y agroindustrial similar a la nicaraguense. El aprendizaje mutuo entre culturas/países es una de las mejores armas para organizar el desarrollo futuro de la nación.

b. *La ayuda estatal* debería enfocarse en ámbitos absolutamente prioritarios: las infraestructuras (carreteras, energía) que provocan pérdidas de producto enormes y de incentivos en a la actividad económica. Indirectamente, disincentivan la constitucion de cooperativas de transportistas, que facilitarían la coordinación de los productores con los industriales, la rapidez de entrega a las plantas y el mantenimiento del mejor estándar de calidad. Directamente, las faltas infraestructurales impiden a la agroindustria trabajar con eficiencia y calidad, porque, al faltar energía se dificulta la refrigeración de la leche y disincentivan los manteros a comprar refrigeradoras o, al faltar del agua, se impide a los beneficios de café realizar el beneficio húmedo (que se realiza eficientemente y con grandes resultados en Costa Rica).

Además, el Estado es importante en defender la seguridad de los productores y transportistas en el campo e incide indirectamente sobre la cantidad de procesado (p.ej. incentivando los actores a la inversión técnica y tecnológica, debido a la garantía de recibir ganancias conformes a su esfuerzo productivo).

Los otros ámbitos de intervención pública son menos relevantes en el sentido que son los actores mismos que deberían hacerse cargo de estos aspectos (financiamiento, impuestos, comercialización y marketing, formación del personal, etc.). En estos casos (p.ej. el financiamiento), la ayuda estatal podría concentrarse en organizar planes de apoyo condicionado al esfuerzo paralelo de los actores directamente involucrados en el negocio. Por ejemplo, el apoyo estatal podría ser condicionado a algunos requisitos de rentabilidad privada y social de los subsectores y actores apoyados: monto de valor agregado y su crecimiento, empleo y su crecimiento, cantidad y calidad de las innovaciones de producto y proceso, capacitación de trabajadores, etc.

c. *Los gobiernos y las organizaciones internacionales*, podrían actuar en dos líneas: por un lado en el ámbito técnico y tecnológico, a través de cursos de formación de técnicos nicaragüenses sea en Nicaragua sea en sus países (que ayudarían a los técnicos a formarse en una cultura de la calidad del proceso y del producto agroindustrial) y de ventas concesionales de tecnología, repuestos e insumos apropiados al procesamiento. Por otro lado, se podrían formular proyectos gubernamentales tipo *joint-ventures* agroindustriales, que sean basadas en la valorización de los recursos nicaragüenses y del partner (naturales, humanos/culturales, tecnológicas) y que busquen interiorizar los mecanismos del mercado competitivo (para favorecer un desarrollo económico real y endógeno) sin poner en competición los “socios” (p.ej. división de los mercados de venta), contribuyendo así a una cooperación intensa y exitosa de los actores involucrados.

BIBLIOGRAFÍA

- Análisis Total, *La dinámica del mercado de los productos lácteos en Nicaragua*, 1995.
- Análisis Total, *Caracterización y propuesta de una estrategia para el sector semi-industrial de los productos lácteos de Nicaragua*, 1996.
- Argüello A., *Estudio sobre la competitividad de la agroindustria azucarera nicaraguense*, MAG, febrero 1996.
- Argüello A., *Estudio de la competitividad de la agroindustria de la carne vacuna nicaraguense*, MAG, abril 1996.
- Bolaños L., *Diagnóstico de la rama madera/muebles*, Nitlapán-UCA, agosto 1994.
- BCN, *Informe anual*, 1995 y 1996.
- Canales R. y L. Rodríguez, *Caracterización de la economía campesina y de la agroindustria rural en Nicaragua*, REDAR, 1995.
- MEDE, *Libertad: desarrollo económico*, 1997.
- De Franco M., R. Sevilla y J. Buitrago, *La agroindustria del azúcar y su impacto en la economía nicaraguense*, CNPA, marzo 1994.
- Guevara Carrión, *El procesamiento de la leche en Nicaragua*, FINNIDA, 1991.
- IICA, *Situación actual, oportunidades y desafíos de la agroindustria arrocera en Nicaragua*, Managua, octubre 1993.
- IICA, *El mercado internacional del azúcar, en Desafío de la competitividad en la agricultura centroamericana*, Costa Rica, junio 1994.
- IICA, *Mercado final del arroz y la situación de Centroamérica*, en IICA, cit., junio 1994.
- IICA, *Mercado internacional de la carne bovina y la situación de Centroamérica*, en IICA, cit., junio 1994.
- MAG, *Informe anual*, 1995 y 1996.
- Malassis, *Le système agroalimentaire*, Paris, 1978.
- MEDE, *Libertad: desarrollo económico*, 1997.
- Munguía H., *El estado actual de la pequeña agroindustria en América Latina: Nicaragua*, FAO, Chile, 1996.
- Parrilli M.D., *El procesamiento del café en Nicaragua*, Nitlapán-UCA, 1997a.
El procesamiento del ajonjolí en Nicaragua, Nitlapán-UCA, 1997b.
Café y ajonjolí: espejos donde ver cómo salir de la crisis, Envío, junio 1997c.
- Reyes O., *La agroindustria en Nicaragua*, ESECA, 1993.
- Rivas C., *La rama madera/muebles en Nicaragua*, Nitlapán-UCA, 1993.
- Romero, L. Clercx y R. Hill, *La lucha por la leche*, FINNIDA, 1991.
- Schmitz H. y Musick B., *Industrial districts in Europe*, IDS Discussion papers n. 324, abril 1993.
- Schmitz H., *Small shoemakers and fordist giants*, en World Development, n.1, enero 1995.

Comercializar agregando más valores a los productos agropecuarios.

Por: Ner Artola González

1. Introducción

El sector agropecuario es importante en la economía nicaragüense tanto por su nivel de participación en el Pib, 33 %, como por su aporte al ingreso de divisas por exportaciones. Con la caída del algodón el rubro café ha sido uno de los principales rubros de exportación. Por el lado de los no tradicionales el ajonjolí ha mostrado expansiones en la superficie cultivada. Los productos básicos como frijol, maíz y leche también han experimentado aumentos. Hay consenso entre los economistas que las medidas macroeconómicas son necesarias, pero no suficiente para el desarrollo del país. Estas medidas se han basado principalmente en el ordenamiento de los precios relativos por medio de una política de tipo de cambio, lo cual se evidencia en los ajustes mensuales (deslizamiento) del valor del dólar respecto a la moneda nacional. En el caso de Nicaragua, en un primer momento, hubo recesión económica, pero se logró la estabilidad de los precios, posteriormente en 1995 y 1996 el sector agropecuario creció al 4% y 10 % respectivamente (BCN, 1997). No obstante, hay señales claras de una tendencia poco distributiva y excluyente del modelo de crecimiento económico del país. La concentración del ingreso, expresada en el aumento de la brecha entre ricos y pobres, es muy alta en comparación con los promedios internacionales. Entonces, por qué la agricultura nicaragüense, particularmente rubros como café, ajonjolí, frijol, leche, etc., teniendo ventajas comparativas y mostrando aumentos importantes en la producción y en las exportaciones en los últimos años de ajuste, no ha contribuido al incremento de los niveles de ingreso de los sectores rurales más pobres ?

Dentro de este contexto social y económico, el debate económico se ha trasladado al campo de la microeconomía (mercado de productos, de tierra, de trabajo y de capital), así como a aspectos institucionales. El estudio se centra en el mercado de bienes. La hipótesis básica es que la liberalización del mercado de productos en una economía de estructura productiva heterogénea y dispersa, el predominio de estructuras oligopólicas, la ausencia del Estado facilitador y una integración débil de productores y del país a los mercados, no favorecen un desarrollo social y económico estable a largo plazo. Tratamos de ver la evolución de los mercados en los ochenta y noventa, su funcionamiento, los problemas de integración de los productores al mercado nacional, regional e internacional. La base empírica del trabajo son estudios de café y ajonjolí realizados en Nitlapán, así como el uso de literatura disponible sobre maíz, frijol y leche llevada a cabo por otras instituciones (ESECA, FAO, Análisis Total, etc.). El presente trabajo es un primer avance sobre la problemática del comercio de productos agropecuarios y algunas ideas de estrategia de desarrollo.

2. *La comercialización de productos ante el dilema estado - mercado.*

Analizamos el cambio del sistema de comercialización de un régimen comercial estatizante a otro de “libre mercado”. En condiciones de una estructura productiva heterogénea, de bajo nivel de organización local y retiro casi total del Estado el efecto ha sido la constitución de estructuras de mercado poco eficientes.

2.a De monopolios estatales a oligopolios privados.

En la década de los 80 los monopolios gubernamentales predominaron en el comercio de productos de exportación (ENCAFE, ENAL, etc.), y de consumo interno. El objetivo que perseguían de precios bajos a los consumidores y precios altos a los productores resultó tener un efecto inverso por los efectos de la hiperinflación. En el caso de los granos básicos, la empresa ENABAS con una amplia infraestructura de acopio y almacenamiento actuaba como el gran intermediario entre productor y consumidor. El comercio rural tradicional fue desarticulado.

A mediados de los 80 se dan intentos de liberalización de precios y de formas de comercialización, principalmente, en el comercio de granos (maíz y frijol). Los monopolios de agroexportación no sufrieron ningún cambio. ENABAS permaneció como una empresa fuerte por su acceso a crédito subsidiado para operar y por la disponibilidad de capital (infraestructura física, flota vehicular). Los productores lograron mejores precios, pero la red estatal frecuentemente no pagó con rapidez, así la inflación se encargó de revertir el efecto positivo (Spoor, 1994).

En los años 90 con los programas de liberalización y privatización de la economía se da el retiro casi total del Estado en un contexto de mercados, en que los mecanismos de eficiencia y competencia no son el móvil de su funcionamiento. Por lo que los resultados han sido servicios de baja calidad, precios bajos a los productores y altos márgenes de comercialización que van de 35 % a 50 % dependiendo del producto (ver cuadro 1). Esto implica pocos incentivos para realizar las inversiones necesarias que incrementen la productividad, la cual es baja en relación al resto de países del área centroamericana. Las causas tienen que ver con el tipo de mercado constituido en el país, las características de la oferta (heterogénea, dispersión geográfica, alto riesgo, etc.), altos costos de transacción y el papel del Estado.

Las políticas gubernamentales de crédito y de privatización de los antiguos monopolios estatales han favorecido la tendencia de formación de estructuras de mercados con cierto grado de oligopolio, en que hay pocos compradores o empresas con capacidad de liquidez para comercializar y muchos productores dispersos geográficamente: en café aproximadamente 30000 productores contra 32

Cuadro 1 Márgenes de comercialización en principales rubros.

| RUBROS | LECHE CS/LT. | FRIJOL CS/QO | MAÍZ CS/QO | AJONJOLÍ CS/QO* | CAFÉ US\$/LB* |
|-------------------|-----------------|-----------------|---------------|--------------------|------------------|
| Precio productor | 2.25 | 318 | 88 | 20 | 0.85 |
| Precio consumidor | 3.75 | 556 | 175 | 40 | 1.30 |
| Márgenes | 40% | 42.8% | 49.7% | 50% | 35% |

Fuente: elaboración en base a Análisis Total, 1995; FAO, 1997; Artola, 1997; Mendoza, 1996.

* En el caso del ajonjolí y café se toman los precios fob promedios de las cadenas estudiadas.

exportadores da una relación de 900/1 (UNICAFE, 1996); y en ajonjolí, con 16 000 productores y 15 exportadores, la situación de 1000/1 no es diferente (entrevista de campo, 1997).

2.b La dispersión de la oferta, organización local débil y retiro del Estado.

Los pequeños y medianos productores dispersos en el campo y con poca organización local presentan una baja capacidad de negociar mejores precios. La dificultad de colaboración a nivel horizontal entre pequeños y medianos productores así como las débiles relaciones verticales de estos con agroindustriales y comerciantes tienen efectos desfavorable en la distribución del ingreso.

Además, la información de precio que obtienen es la de los acopiadores locales ligados a empresas oligopólicas y no disponen de sistemas alternativos (programa de radio por ejemplo). Los medios escritos (periódicos, boletines del MAG, etc.), con datos de comercialización son desfasados, raramente llegan al campo y no están adecuados al medio rural (alto grado de analfabetismo, comunicación oral, rol de símbolos, etc.).

La falta de instituciones de intermediación financiera rural por la crisis del BANADES y la débil incidencia del INTA en la transformación tecnológica y la indefinición del destino que tendrá la infraestructura de almacenamiento en manos del Estado deja un gran vacío respecto al apoyo institucional (crédito, asistencia técnica, información) que obtengan las pequeñas empresas rurales (producción, comercio, procesamiento), poniéndolas en condiciones frágiles ante la fuerza económica de grupos oligopólicos de comerciantes y agroindustriales con acceso a capital e información, etc. (ver financiamiento en Dauner y Ruiz).

2.c Reactivación en frontera agrícola sin inversiones públicas.

El crecimiento de la producción de café, maíz, frijol y leche, a partir del proceso de pacificación en los años 90, se realiza al ritmo de avance de sistemas de producción sobre extensas áreas de vieja frontera agrícola y del frente pionero, cuya ubicación está entre un rango de 200 y 300 kilómetros de los principales

mercados domesticos. Son lugares tradicionalmente abandonados por las políticas gubernamentales y afectados por la guerra de los ochenta, lo cual se refleja en la falta o el mal estado de las vías de acceso. En la zona central ganadera de la región V (Chontales y Boaco), la densidad de carreteras transitables es de 75 mts./km² mientras en la zona del Pacífico alcanza 170 (Cajina, 1993)

La reactivación, sin embargo, no ha sido acompañada de suficientes inversiones públicas que mejoren y amplíen la red vial (trochas, caminos, puentes), por donde fluyen los productos a los distintos mercados. De la demanda real de 2 527 kms. de mantenimiento y reparación de caminos en las áreas cafetaleras en el ciclo 1995/96 se ejecutó solamente un 11 %, del cual 194 kms fueron por el Ministerio de Construcción y Transporte (MCT) y 106 kms. por el Programa Nacional de Desarrollo Rural (UNICAFE, 1996). De esta forma importantes zonas productivas quedan aisladas, lo cual tiene varias consecuencias.

La dificultad de la llegada de más compradores a lugares cercanos facilita que los productores queden en manos de unos cuantos comerciantes locales e incluso procesadores (manteros en el caso de la leche) con capital de trabajo (venta de bienes de consumo y de trabajo) y medios de transporte (camioneta, camión, mulas). En lugares cafetaleros del norte como Plan de Grama (Wiwilí) esta relación de productor/comerciante local llega a 400/1.

La alteración del periodo de tiempo entre la cosecha en finca y la transformación/ almacenamiento en agroindustria afecta la calidad y el precio de los mismos. El carácter perecedero de los productos impone un tiempo limite. En el interior del país, el café después de su corte, rápidamente en un periodo de 2 días, debe pasar por beneficio húmedo (quita cascara+lavado+secado en bolsa,saco), para posteriormente ser llevado al beneficio seco (trillado+escogido) a lugares como Matagalpa, a 100-150 kms. de distancia. En las condiciones de acceso el café llega al beneficio después de 10 días. La situación es semejante para la leche de montaña, después de 2 horas del ordeño sin condiciones de refrigeración, los finqueros deben venderla a unidades de procesamiento (mantero) a precios a veces bajos o procesarla ellos mismos en cuajada, queso, etc..

Pérdida de granos, principalmente maíz, por mal almacenamiento y por su conversión a cerdo. Los campesinos de montaña engordan los cerdos a base de maíz, a quienes sacan caminando de las comarcas a los puertos de montaña, trechos de hasta 20-30 kms., lo cual consume una buena parte de las calorías del grano (ver punto 2/b).

Por ultimo, el aumento de los costos de transacción por el incremento de los costos de transporte de los productos. El abandono de estas zonas también ha llevado a actividades de delincuencia, secuestro de productores y de conflictos militares. La inseguridad reduce la frecuencia y aumenta el riesgo de las transacciones. El resultado es un incremento de los costos de intermediación (transporte, riesgos) que al final se cargan al precio del productor y consumidor, ampliando aún más la brecha.

3. La integración actual a los mercados de C.A. favorece al país ?

Aunque no existe una política gubernamental clara de integración a la región centroamericana los hechos van adelante. Diversas empresas salvadoreñas y guatemaltecas llegan al país a comprar productos de origen agrícola y pecuario ya sea para procesarlo en su país y exportarlo, caso ajonjolí, ya sea para el consumo del mercado regional, como en el caso de los lácteos, o para almacenarlo por un tiempo y especular en períodos de escasez en el mercado nacional, como en el caso del frijol. Este proceso ha provocado cambios importantes en los flujos no sólo de productos, sino de capital, información e incluso de mano de obra, como es el caso de los nicaragüenses que migran a Costa Rica.

3.a Qué significa esta integración en términos de costo/ beneficio?

En la realidad se esta definiendo el rol económico de Nicaragua en Centroamerica sin que las autoridades tengan claro las implicancias de los hechos a mediano y largo plazo. Desde la perspectiva comercial se están dando diferentes formas de integración y no una sólo, la cual depende principalmente del tipo de producto, actor que interviene y los diferentes mercados en que se insertan. Por lo tanto, la incidencia de una u otra forma de integración tiene distintos efectos en la economía.

Una integración económicamente poco favorable respecto al valor agregado, seguridad alimentaria y balance comercial. El 44 % de la semilla de ajonjolí fue exportada al mercado internacional de forma natural, de este total el 34 % (CETREX, 1996), fue llevado a la región de C.A. para ser procesada por grandes agroindustrias oligopolicas. De esta manera el país pierde valor agregado. Así mismo, el frijol, un producto básico de consumo domestico, ha sido exportado a precio bajo por empresas externas cuando la demanda nacional aun no ha sido cubierta, provocando especulación y poniendo en riesgo la dieta alimenticia de la población pobre. Nicaragua se ha visto obligada a importar a precios mayores.

Por otro lado, hay una integración que genera cierto valor agregado al país e introduce nueva tecnología a nivel local. Las queseras semi-industriales, orientadas al mercado salvadoreño y hondureño, acopian leche en zonas ganaderas como Matiguas, Río Blanco, donde es procesado a nivel de pequeña escala con técnicas poco sofisticadas. Así mismo, la entrada al mercado nicaragüense de empresas externas con mayores volúmenes de capital hacen competencia a los oligopolios nacionales en el acopio de los productos agrícolas, contribuyendo parcialmente a mejorar relativamente el precio a los productores de ajonjolí, leche y frijol.

En resumen, el balance global de la integración actual a Centroamerica desfavorece al país por la pérdida de valor agregado y por que los mayores benefi-

1 Según encuesta de Nitalpán en 1995 del total de pequeñas fincas familiares el 90% no tienen bueyes, el 70% no dispone de bomba de mochila y el 78% no utiliza fertilizante.

cios quedan en manos de los intermediarios externos e internos. No obstante, hay distintas formas de integración en camino que tienen que ser valoradas para redefinir las políticas gubernamentales en función de un rol más beligerante del país en Centroamérica.

3.b Flujos comerciales de productos insostenible vs el granero/potrero de C.A.?

Los flujos comerciales de granos son insostenible. El 85.8 % y 72 % del frijol y maíz se produce en zonas del interior del país (FAO, 1997) de forma extensiva¹ (ver producción en Marín), cuyas condiciones ecológicas y económicas son adversas (vientos fuertes, precipitaciones altas, vocación forestal del suelo) y de mal acceso al mercado (lejanía, caminos en mal estado, falta de medios de transporte, etc). Así mismo, la infraestructura de almacenamiento limitada a nivel de finca ocasiona pérdidas post-cosecha de 10 % con troja y 20 % sin troja (Nitlapan, 1995).

El maíz, frijol y lácteos (queso principalmente), son tres productos importantes en la dieta diaria de los nicaragüenses. El primero tiene un carácter de autoconsumo en el sector rural y los dos últimos más comercial por su importancia en los ingresos monetarios de los productores. Ambos, en los últimos años, se han convertido en bienes exportables a la región centroamericana (ver cuadro 2). Guatemala y El Salvador tienen un déficit en su oferta de frijol, maíz y de productos lácteos (queso) ante una población creciente, por lo que hace que los precios en estos países sean atractivos. Qué efecto tiene en la región la política de fomento de exportaciones de no-tradicionales durante los ochenta sobre la producción de alimentos ?

Cuadro 2 Evolución de exportaciones de lácteos.

| RUBROS | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
|-------------------------|------|-------|-------|-------|---------|---------|
| Lácteos (miles U.S.) | 128 | 39 | 24 | 110 | 1,365.7 | 6,468.2 |
| Crecimiento (%) | - | -69.5 | -38.5 | 358.3 | 1,153 | 374 |

Fuente: Análisis Total, 1997.

La demanda en Nicaragua está restringida por los efectos del ajuste, pero, también la cantidad ofrecida no es suficiente para cubrir las demandas internas en leche, frijol y maíz. El efecto ha sido desfavorable para los consumidores domésticos por el incremento del precio del frijol. Los productores han tenido una leve mejoría del precio. No obstante, Nicaragua muestra precios competitivos en relación al resto de países de la región (ver cuadro 3). Con la apertura comercial, se aumentaron las exportaciones de frijol, maíz y lácteos a C.A., realizadas por comerciantes salvadoreños y nacionales. Sin embargo, las exportaciones de grano y leche han beneficiado mayormente a los grandes intermediarios, poco a productores y afectado a los consumidores domésticos.

En conclusión, actualmente, todos los países de C.A. tienen déficit en el consumo de alimento, el cual se ha cubierto con el aumento de las importaciones de

granos y de leche en polvo de los países industrializados. Tiene Nicaragua la posibilidad de contribuir a cerrar el déficit de alimento que enfrenta la región centro-americana convirtiéndose en el granero de C.A. sin tener aun resuelto el problema alimentario de su propia población ? Qué tipo de integración o de acuerdos comerciales pueden llevar al fortalecimiento de la seguridad alimentaria regional ? En el país, los flujos de comercio de granos son insostenibles a mediano y largo plazo tanto por la práctica del sistema extensivo como por el límite que imponen los recursos naturales (tierra, agua, bosque, etc.). Sin embargo, a excepción de Costa Rica, el país tiene una ventaja respecto al resto de países, una estructura agraria más democrática con predominio de fincas campesinas familiares, quienes producen en el interior el 50 % del maíz y el 60 % del frijol (Nitlapan,1995).

Cuadro 3 precios al productor de productos agropecuarios (en dólares/qq).

| PRODUCTO | COSTA RICA | EL SALVADOR | GUATEMALA | HONDURAS | NICARAGUA |
|--------------------|------------|-------------|-----------|----------|-----------|
| Frijol rojo | 40.88 | 54.04 | 47.53 | 39.09 | 37.97 |
| Maíz blanco | 11.30 | 14.79 | 11.49 | 8.80 | 7.53 |
| Leche fluida (lts) | 0.28 | 0.39 | 0.48 | 0.35 | 0.35 |

Fuente: MAG, 1997

* Precios al 15 de enero de 1997

4. Sobre la institucionalidad de apoyo al acceso a los mercados ?

La capacidad institucional instalada esta de cara a establecer relaciones estables y transparentes con contrapartes locales de beneficio mutuo ? Existen organizaciones gubernamentales a nivel local interesadas en sacar ingresos vía impuestos, comisiones, etc. pero no hacen mucho por estimular o implementar programas que mejoren las vías de acceso o renové la flota vehicular del comercio. Por otro lado, los diferentes gremios, asociaciones o pequeños grupos económicos ejercen presión en instancias gubernamentales para obtener ventajas de las políticas económicas (condonación y reestructuración de deuda, crédito a largo plazo en condiciones favorables, obtención de infraestructura física, etc.), pero no hay esfuerzos institucionales por responder a otras necesidades de sus miembros y asociados en cuestiones fundamentales: mecanismos alternativos de crédito, información de mercado, consejos técnicos, organización de asesoría, etc.).

En este contexto han surgido diversas experiencias de integración de los productores al mercado nacional e internacional, algunas con cierto éxito como el Banco de Granos de PRODESA orientado al mercado nacional o ECOCONIC que exporta café a Europa.

En su mayoría han resultado ser menos eficiente que las empresas comerciales privadas debido a la poca experiencia, menor disponibilidad de capital propio y

² El concepto "capital fijo de propósito único se refiere a los recursos cuyo valor propio para otros propósitos es significativamente bajo. En el caso de no cumplir su propósito inicial, no es posible aprovechar la inversión de forma efectiva por su utilidad específica.

por tratar de controlar en vez de coordinar. Antiguas cooperativas de productores se han organizado alrededor de cooperativas de segundo grado para convertirse en empresas que ofrecen múltiples servicios (crédito, asistencia técnica y comercialización de productos de agroexportación como café, ajonjolí). No obstante, algunas de estas empresas se organizan en estructuras locales bastante rígidas, poco transparentes que evolucionan bajo patrones paternalistas. Estas estructuras no logran resolver la dualidad que presenta este tipo de organización: eficiencia en el uso de los recursos vs organización social. Cuando no está claro de la necesidad de separar estas funciones, pero manteniendo una relación estrecha entre ambas, se genera una fuerte confusión en la gestión administrativa de los diferentes servicios que ofrecen a los socios. Por último, los líderes que representan a los productores por ciertas ventajas económicas que obtienen (salario, viáticos, acceso a vehículo), ejercen alguna resistencia en pro de una organización más flexible.

5. Integración vertical débil al mercado nacional e internacional.

Los productos siguen un curso vertical que va desde el productor, pasando por agroindustrial/comercializador hasta llegar al consumidor final. En el trayecto estos tienen cambios de propiedad y diferentes destinos (consumo doméstico rural y urbano; consumo regional e internacional). Aquí tratamos las principales trabas de integración que presentan los mercados: los conflictos entre actores, eficiencia y calidad de diferentes tipos de empresa, competitividad de los productos y la perspectiva de nuevas formas de integración.

5.a Conflicto entre actores.

Existe una insuficiente conexión de mutuo beneficio entre productores, procesadores y comerciantes, lo cual se explica por diferencias de intereses de los actores que llevan a cabo las operaciones en las distintas fases de las cadenas. A las plantas procesadoras por su capacidad instalada les interesa que se siembre en grandes cantidades el rubro que procesan, en cambio, el productor hace tal actividad con determinada técnica, dependiendo del ingreso a obtener y minimizando el riesgo. Por ejemplo, a las descortezadoras de occidente del país que disponen de una capacidad de hasta 100 mil quintales al año estarían a favor que los productores siembren bastante ajonjolí.

También las grandes empresas agroindustriales y comerciales dado su mejor conocimiento del mercado muchas veces empujan rápidamente hacia la especialización en un determinado tipo de tecnología orientada a un producto o variedad específica. Al final los resultados no son los esperados por que no están considerando el punto de vista de sus contrapartes locales y por que los flujos de informa-

³ Entendemos por agroindustria tradicional a las empresas de procesamiento de gran escala (ingenios azucareros, desmotadoras, plantas lecheras, mataderos, etc) que transforman los productos tradicionales: azúcar, ganado en pie, leche cruda, algodón, semilla natural de ajonjolí.

ción son parcial (poco transparente), y tienen una dirección única. Por ejemplo, PROLACSA, La Perfecta estarían a favor en desarrollar en el país una ganadería especializada en leche y no la que existe de doble propósito, por el contrario los ganaderos orientan su actividad comercial de acuerdo a la relación de precios de carne/leche.

Lo mismo sucede en el caso del ajonjolí. Los agroindustriales exportadores exigen una materia prima uniforme sin mezcla de variedades, de color blanco y tamaño grande. Para ello por medio de la venta a productores han introducido rápidamente variedades importadas sin ningún proceso de adaptación a las condiciones climáticas del país. Por otro lado, los productores tradicionalmente siembran variedades como la china roja que les dan mayores rendimientos por ser más resistentes a enfermedades y al exceso de humedad. Así que estos han ido substituyendo la variedad roja por la blanca muy lentamente para reducir los riesgos. Esta última variedad es muy sensible al clima y enfermedades. La estrategia ha sido mantener ambas en la parcela, dándose una mezcla de variedades, la cual es castigada al momento de comercializar el producto. El resultado es un producto de baja calidad, puesto que el mercado internacional demanda una semilla uniforme en tamaño y color (grande y blanca).

5.b La integración de la producción a los procesos agroindustriales.

Esta parte enfatiza en el tipo de agroindustria desarrollada y la eficiencia en el uso de los recursos, ambas cosas tienen relación con la integración vertical de la producción. El aporte de Parrilli detalla sobre el diagnóstico de la agroindustria.

• El énfasis histórico en empresas agroindustriales de gran escala.

El desarrollo agroindustrial en las últimas tres décadas tuvo énfasis en el procesamiento de los rubros tradicionales de agroexportación (azúcar, carne, algodón, café y banano), y algunos de consumo interno (leche). Las grandes inversiones, promovidas con políticas de crédito favorables y hasta subsidio, fueron basadas en importaciones de capital fijo de propósito único². El sector que fundamentalmente se promovió, tanto durante el período somocista como en el sandinista, fue la gran empresa ya sea privada o estatal. A excepción de los beneficios de café, las instalaciones de ingenios azucareros, mataderos, desmotadoras, aceiteras y plantas lecheras se concentraron en el Pacífico, región, donde se desarrolló una gran parte de la producción agrícola empresarial y la cual dispone de buenas condiciones de infraestructura y de acceso al mercado.

De esta forma, importantes zonas del interior del país y sectores potenciales del campesinado nicaragüense han tenido una integración débil a los procesos de agroindustrialización. El papel de estos se ha reducido a ser proveedores de materia prima (café pergamino, semilla natural de ajonjolí, ganado en pie, leche cruda), para el procesamiento en las cadenas agroindustriales de agroexportación (café oro, carne, leche en polvo), cadenas artesanales y semi-industriales de consumo doméstico (caso de queseras) y suministrar productos a las cadenas de intermedia-

rios que comercializan en el mercado domestico (caso de granos básicos).

En el sector rural existe un saber hacer en procesos de agroindustria artesanal o semiindustrial que transforman a nivel local, ya sea en la finca por la familia o en la comunidad por pequeñas empresas, gran parte de los productos (lácteos, café, carne, etc.), orientados al consumo interno y regional. A pesar de su importancia en la alimentación de la población estas no han sido valoradas al momento de definir políticas de desarrollo y de reforma educativa. En las universidades tradicionalmente se hacen visitas y estudios relacionados, por ejemplo, a la Perfecta en Managua, pero no sobre las Queseras que operan en las principales zonas ganaderas del país.

• **El dilema de la agroindustria nacional: eficiencia vs calidad.**

La gran agroindustria tradicional³ parece ser menos eficiente en el uso de los recursos que la pequeña agroindustria rural, pero esta ultima procesa productos de menor calidad.

El tipo de agroindustria desarrollada en el país presenta altos niveles de capital fijo específico (mayoría de la maquinaria de las plantas), lo cual le da poca flexibilidad para ajustarse a los cambios estructurales en el sector agropecuario y a los movimientos de los mercados internacionales (precios, patrones de consumo). Por ejemplo, la producción de leche es fluctuante de invierno a verano, las plantas procesadoras de leche tienen dificultades en su abastecimiento de leche cruda por la escasez de leche en verano, lo cual lleva a una rentabilidad negativa y a ineficiencia del uso de los recursos por el incremento proporcional de los costos fijos respecto a la capacidad instalada (ver cuadro 4). Problemas de ineficiencia en el uso de los recursos se presentan también cuando los precios internacionales de los productos agrícolas caen: en este caso los flujos de acopio y de procesamiento de las empresas son menores.

Cuadro 4 Comparación del uso de capacidad instalada.

| TIPO DE AGROIND. | AJONJOLÍ | CAFÉ | LECHE |
|---------------------------|----------|--------|-------|
| Agroindustria tradicional | 48.56% | 53.76% | 35% |
| Pequeña agroindustria | 83% | Nd | 70% |

Fuente: elaborado en base a Parrilli, 1997, *Análisis Total*, 1995/96.

Además, cuando el suministro de materia prima se sale de un radio de acción determinado se incrementan los costos de transacción por el aumento de los costos de transporte. Es el caso de las plantas lecheras que han dejado de acopiar leche nacional entre otras cosas por los costos que implica trasladar un producto perecedero, la leche, desde las zonas alejadas del interior hasta el Pacífico y por optar a la reconstitución de leche a base de importaciones de leche en polvo.

Por el contrario, la pequeña agroindustria rural, por su nivel de recursos fijos específicos, presenta menos rigidez en ajustarse a los cambios de la oferta y la demanda por los costos fijos más bajos en relación a la gran empresa agroindustrial. Los costos de transacción son otras de las ventajas de estos sistemas, su cercanía a las zonas productivas y el conocimiento del entorno rural les permite desarrollar relaciones personales directas que facilitan el conocimiento mutuo y las transacciones entre procesador y productor. Estas unidades de procesamiento en verano pagan al productor un precio más alto que las plantas, en invierno es lo inverso (Cajina, 1993).

Sin embargo, en este sistema los productos elaborados para el mercado doméstico (queso, leche cruda, etc.), son de menor calidad en términos nutricionales debido a la poca exigencia en el control de calidad (no hay registro sanitario, no se hacen pruebas de laboratorio, no se pasteuriza).

Por el lado de los consumidores pobres, los niveles de salud y la falta de conocimiento que tienen sobre las condiciones de higiene en que se llevan a cabo los procesos y las posibles consecuencias en su salud no les permite expresar su posición al respecto. El hecho que los consumidores, por su bajos ingresos y patrones culturales de consumo, no están acostumbrados a mejores alternativas, disminuye los incentivos para mejorar la calidad de los productos que existen y para desarrollar nuevos. Entonces, como mejorar la calidad de los productos de la pequeña agroindustria rural cuando hay un nivel de ingreso y un patrón cultural del consumidor que no estimula ?.

La situación en la gran agroindustria de agroexportación es diferente debido a que esta sometida a las exigencias de calidad de los mercados internacionales. En relación a la pequeña agroindustria rural su calidad es mejor, pero, en comparación a Costa Rica, Colombia y Guatemala de reconocida trayectoria, existen espacios de mejoría en el procesamiento del café y ajonjolí.

5.c La competitividad de los productos nicaragüenses en el mercado mundial.

Para Nicaragua, la competitividad en el mercado mundial se reduce a precio/costo. Sin embargo, hay diversos factores que influyen en las oportunidades comerciales del país. Aquí analizamos cuatro puntos pertinentes: Mercados mundiales inestables, conocimiento sobre mercado, calidad del producto y estructura de mercado externo.

Inestabilidad de los mercados mundiales.

No es ninguna novedad que los mercados mundiales de productos agrícolas fluctúan regularmente. Nicaragua no es el único que produce café y ajonjolí. Decenas de países en América Latina, África y Asia obtienen una parte importante de sus ingresos de las exportaciones de este tipo de productos a los países industrializados. Esto les permite importar los bienes intermedios, de capital y

hasta de consumo para el funcionamiento de la misma producción. Es así como todos se meten a la carrera ya sea de aumentar sus áreas (caso Nicaragua), aumentar rendimientos (caso Costa Rica) o incluso hacer ambas cosas. El resultado es un exceso de oferta en los mercados mundiales, acumulado por las grandes empresas en el norte en forma de inventario, que hace fluctuar los precios internacionales. Al final, el ingreso de estos países depende de la inestabilidad de este tipo de mercado.

Otro factor de inestabilidad son los cambios climáticos que se presentan en los principales productores de estos rubros. Problemas de heladas, sequías, etc. en países como Brasil y Colombia, con una proporción de 20 % y 15 % en las exportaciones mundiales de café, tienen un efecto inmediato en los precios internacionales. Lo mismo pasa en el mercado del ajonjolí cuando sucede algo semejante en países asiáticos de China y la India.

- **Poco conocimiento sobre los mercados del norte y su dinámica de cambio.**

Una de las cosas importantes en comercio es obtener buenos precios, para ello es vital la penetración de los mejores mercados. Sin conocimiento de los mercados no es posible tener diferentes alternativas donde comercializar mejor los productos.

Nicaragua tuvo durante diez años un comercio exterior estatal, sus principales compradores fueron grandes oligopolios internacionales, pero se alcanzaban precios relativamente buenos dado que se negociaba por volumen. Con la liberación del comercio esta situación cambia, los actores privados tienen que enfrentarse a los oligopolios internacionales y competir vía precio, volumen y calidad. Además, el conocimiento que tienen de los diferentes mercados es poco, sólo algunos empresarios nicas que han vivido o que tienen familiares en EEUU y Europa manejan información útil: posibles compradores, exigencia de compradores, costumbre de consumidores, etc.. Empresarios extranjeros con mejor conocimiento de estos mercados y mejor acceso a capital realizan muchas veces las exportaciones con mayores éxitos.

A pesar de la globalización, los mercados mundiales no son aun homogéneos. Los patrones culturales de consumo son a veces diferentes. Los japoneses consumen el ajonjolí en diversos tipos de alimento (aceite fino, salsas, pasta, etc.), mientras que los estadounidenses y europeos en pan y hamburguesas particularmente. Una tasa de un buen café aromático para los europeos (particularmente alemanes) y estadounidenses es un punto de conversación en los encuentros sociales y familiares, en cambio para los japoneses e ingleses es el té.

⁴ Cuando se habla de mercado alternativo, se refiere al mercado orgánico y el de comercio justo. Los compradores de estos mercados exigen normas sociales y garantías de protección del medio ambiente, lo cual se asegura a través de diferentes certificaciones: certificación orgánica y certificación comercio justo.

A diferencia de los mercados del sur, los consumidores en el norte están en posición de expresar preferencias debido a los ingresos y a la consciencia que existe entre la gente de tener una alimentación sana a base de una dieta balanceada, lo que podemos comprobar en un dicho alemán “Zuerst die Gesundheit, dann...” (primero la salud, después...). Ante un aumento de ingreso la gente no aumenta el volumen de alimento (conocida Ley de Engel del economista alemán del mismo nombre), sino que reacciona diversificando el consumo con bienes de “buena calidad”. Es en este contexto que a partir de la década de los setenta se comienza a reducir la producción de masas, iniciándose el desarrollo de diferentes segmentos de mercados, los denominados “nichos de mercado”, en que las preferencias de los consumidores pasan a jugar un rol clave en la determinación de bienes a producir.

La calidad: “talón de aquiles” de las cadenas agroexportadoras.

Los mercados internacionales son también exigentes en la calidad, un campo en el que el país tiene mucha caña que moler. La calidad del producto depende de varios factores: el clima, zona de producción y de cada uno de los participantes en la cadena. El café de las cierras de Carazo no es igual al de las zonas altas de Matagalpa y Jinotega. Los procesos llevados a cabo en cada eslabón influyen en el producto final, pero la base está en la finca de los productores: el tipo de tecnología que utilizan (variedad, regulación de sombra, cultivo, fecha de corte, etc.). Si los productores tienen diferentes variedades de ajonjolí, por ejemplo, en una misma parcela y lo venden mezclado (bueno+malo), para tratar de no perder lo malo esto lleva a un deterioro de la calidad al obtener un producto mezclado y poco uniforme.

En la fase de procesamiento se presentan también dificultades de calidad que tienen que ver con el tipo de técnica utilizada. El café secado en los patios de los beneficios bajo sol conserva un mejor aroma que si se hace mecanizado. Los procesadores/comercializadoras mezclan el grano de café o la semilla de ajonjolí para no perder el de mala calidad, vender mayor volumen pero con la consecuencia de obtener producto de calidad media (Entrevista de campo, 1997).

De esta forma, las exportaciones de productos agrícolas “Made in Nicaragua” con el tiempo van teniendo una calificación por los compradores de calidad media y no de “Strictly High Quality” como dicen algunos procesadores de Matagalpa. Por lo que no logran el mismo prestigio de las marcas costarricense (en café) y guatemalteca (en ajonjolí), que se han ganado durante muchos años de mejoras de los procesos en los diferentes eslabones de la cadena, incluyendo la publicidad de su producto. Costa Rica y Colombia, quienes han tenido avances importantes en este campo, logran cerca de 20-25 dólares por quintal por encima de lo que alcanza Nicaragua (Mendoza, 1996). Cómo mejorar la calidad de productos de agroexportación como café y ajonjolí en condiciones en que los productores, la base de la cadena, no tienen los incentivos suficientes ?

- **Predominio de oligopolios internacionales y medidas proteccionistas.**

En la cadena agroexportadora, el sector empresarial agroindustrial/comercial, con mayor disponibilidad de recursos (crédito, capital propio por ejemplo) y mejor manejo de información de mercado y contacto con el exterior, son las que manejan los mayores volúmenes de exportación a los mercados de los países industrializados. A pesar de esto, la inserción del país en el mercado internacional es bastante débil.

Algunas de estas como Cruz Lorena en café son parte de cadenas monopolicas internacionales (Nestle). En ajonjolí, CONAGRA y SIRAMA venden principalmente a grandes brokers internacionales.

Son muy poco los exportadores nacionales que logran romper el poder de los oligopolios logrando vender directamente a los distribuidores del norte. Estudios recientes de la cadena del café demuestran que en Nicaragua queda apenas el 25 % del precio final del consumidor en Europa (Mendoza, 1996). El caso de Nicaragua no es una excepción, la mayor parte de los países del sur productores de alimentos atraviesan por esta situación. La Mitsubishi, por ejemplo, controla las exportaciones de café en Colombia, uno de los gigantes en este rubro. La gran mayoría de pequeñas y medianas empresas rurales poco organizadas y geográficamente dispersas en zonas poco accesibles no tienen instancias institucionales que les exporte sus productos a precios favorables.

En cuanto a las medidas proteccionistas no tenemos suficientes elementos sobre el tema. Lo más correcto sería realizar una evaluación comparativa de las políticas comerciales de los países del norte con las políticas y acuerdos de organismos encargados de regular y alcanzar acuerdos del comercio mundial tanto a nivel global GATA como de rubros específicos como ICO (International Coffee Organisation). No es nuestro objetivo profundizar en estos aspectos.

En algunos países del norte las políticas comerciales de protección representan un bloqueo al acceso de los productos del sur con mayor elaboración industrial. Estos países establecen generalmente ya sea barreras arancelarias o restricciones cuantitativas a la importación de productos que pueda afectar a los productores nacionales. Por ejemplo, Japón tiene una política arancelaria contra las importaciones de aceite de ajonjolí, pero no para la semilla por que dispone de todo un complejo industrial para el procesamiento de la misma (Access to Japanese Market).

5.d Mercado alternativo: posibilidades y limitaciones.

Hay esfuerzos de empresas del norte como Cafedirect, en Inglaterra o ONG como Max Havelaar en Holanda que promueven en Europa, por medio del mercado alternativo⁴, posibilidades de mejorar el precio a los pequeños productores del sur, estas ofrecen un precio de 9-10 % por encima de lo pagado por Nestle (Mendoza, 1996). El mercado alternativo, a diferencia del mercado convencional, no se rige por las fluctuaciones de los precios internacionales sino por otros criterios: Económico (garantiza mejores precios); Social (los métodos de producción ocupan más

mano de obra familiar y prefieren comprar a productores pequeños); Ecológico (incentiva prácticas de agricultura sostenible sin uso de agroquímicos).

El problema con el mercado alternativo es que hay una tendencia a ser ineficiente, no necesariamente en el eslabón productivo, pero sí en la organización de la comercialización, procesamiento y distribución (Hosking, 1996). Por lo que los precios que ofrecen las empresas del norte a nivel local son casi igual a los precios que ofrece el mercado convencional y no se traducen en mayores utilidades para los productores sino en cubrir distorsiones que se presentan en el sistema. En el campo de la comercialización han surgido distintas experiencias en café y ajonjolí que trabajan con el mercado alternativo. El estudio comparativo de Mendoza en la cadena del café entre una cadena ligada al mercado alternativo (PRODECOOP-Cafedirect) y otra al convencional (Cruz Lorena-Nestlé) demuestra que la diferencia de precios que reciben los productores es mínima.

Pero, también otra de las limitaciones es la poca información que existe en el sur sobre el funcionamiento institucional en el norte y viceversa. La escasez de flujo de información entre el norte y el sur no crea un ambiente de transparencia sino de incertidumbre, debilitando las relaciones verticales estables de mediano y largo plazo. La consecuencia es una baja eficiencia de la cadena en su conjunto. En resumen, la situación actual dificulta la posibilidad de crear instancias institucionales de concertación norte/sur entre los distintos actores que participan.

6. Propuesta de estrategia de comercialización agropecuaria.

Esta propuesta es sólo realizable si los que toman decisiones en el país y los principales grupos participantes llegan a compartir la visión global de la misma, acordar prioridades en cuanto a objetivos y a su plan de operativización. Por lo que presentamos un marco de referencia para estimular y guiar el proceso de discusión entre el gobierno, los actores e instituciones de la sociedad civil nicaragüense.

El objetivo central de la estrategia es lograr una mayor integración de los productores a los procesos de agroindustrialización de tal forma de aumentar y mejorar la distribución del valor agregado de los productos agrícolas. Una condición básica para alcanzarlo es el mejoramiento de las relaciones verticales entre los principales actores a través de mecanismos de concertación en los rubros más importantes.

La estrategia fortalece la posición de las pequeñas y medianas unidades económicas que trabajan en las diversas actividades del agro: producción agrícola, procesamiento y comercialización. La prioridad son las zonas con potencial agrícola y agroindustrial.

Por último, las cadenas agroindustriales y comerciales prevén necesidades no sólo a nivel del mercado nacional sino regional e internacional. El mercado regional de C.A. y el Gran Caribe tienen la ventaja que su consumo de alimentos (gra-

nos, lácteos), por razones de índole cultural, se adecua bien a la producción nacional.

A continuación se presentan los principales ejes de la estrategia:

- **Incidencia en el conjunto de la cadena, pero fortaleciendo a productores.**

La integración de los productores a los mercados debe concebirse como cadena y no como empresa, haciendo especial énfasis en la relación productor-procesador. Como hemos visto los diferentes problemas dentro de cada subsector están distribuidos en todos los eslabones de la cadena, pero la base esta en la finca. De esta manera la mejoría de todo el subsector sólo puede tener efecto si atacamos desde la raíz sin obviar acciones simultáneas en los otros eslabones. Pues, el éxito final depende del buen funcionamiento de todo el sistema.

La estrategia sería incidir directamente en los puntos claves, creando en ellos los espacios necesarios y mecanismos de concertación que contribuyan a construir vínculos fuertes y estables de colaboración entre productores-procesadores-comercializadores en los productos que se están promoviendo. El resultado debe ser el incremento de la capacidad de mejorar e innovar los procesos de producción y distribución. En Nicaragua existió, ya en los años setenta, una experiencia similar, el llamado "pool lechero" de la zona del Pacífico, el cual fue desarticulado en los ochenta. Se trata de un proyecto lechero que disponía de instancias (juntas), en que participaban las plantas y ganaderos para definir problemas de organización de la cadena, e incluso de precios.

- **Leve impacto rápido, pero en grande, aprovechando la capacidad existente.**

En el corto plazo (3-5 años) los flujos comerciales de productos crecerán rápido, si hay una política de apoyo a mejorar la productividad y eficiencia de los sistemas de producción, procesamiento y comercialización de productos tradicionales. La producción de café, frijol y lácteos son competitivos en la actualidad y tienen potencial de mercado. Su expansión permitiría a lo inmediato un aumento del empleo rural, y en consecuencia del ingreso.

Efectos positivos se esperan en los rendimientos, la competencia y los procesos de agroindustria si instituciones financieras convencional o no⁵ realizan en las principales zonas potenciales un programa masivo de crédito a corto y largo plazo para las distintas unidades económicas a lo largo de la cadena (ver cuadro 5). En zonas grano básiqueras como Nueva Guinea un financiamiento inmediato para necesidades básicas en la finca (alimentos, fertilizante y bomba de mochila) y para acopio de grano y capital de operación comercial permitiría dos cosas: lo primero, un aumento en los rendimientos de maíz de 10 a 15 qq/mz. y frijol de 7.5 a 12 qq/mz y lo segundo aumentaría el número de competidores. O un apoyo para la construcción de troja y retención de granos reduce las pérdidas post-cosecha y fortalece la posición del productor en la venta del producto.

En zonas ganaderas como Matiguas un crédito de largo plazo favorable⁶ para dos vacas por familia con tierra+pasto y sin ganado contribuye al aumento de la proporción de vacas en ordeño y por ende a la oferta de leche. Un financiamiento al acopio y transformación de leche en queso y crema en periodos de excedentes (junio-septiembre), que no son absorbidos por la capacidad instalada, aumenta la demanda y ayuda a estabilizar el precio al productor.

Cuadro 5 financiamiento de impacto inmediato.

| ESLABÓN | CORTO PLAZO | LARGO PLAZO |
|-----------------------|--|--|
| Finca | Compra de necesidades básicas (alimento, fertilizante, gramoxone, bomba de mochila) | Construcc. De troja, compra de vaca parida, reparación de despulpadora, cañería para agua |
| Emp. De agroindustria | Acopia de producto y capital de operación. Compra de materia prima, comercio de producto y capital de operación | Instalaciones para secar y almacenar. Compra y reparación de equipo: despulpadora, extractora de aceite de ajonjolí, mejorar instalaciones de secado. |

Fuente: Elaboración propia

En las fincas cafetaleras en las faldas de las montañas de Matagalpa y Jinotega la calidad del café y la salud de la población se puede mejorar con inversiones en tubos para cañerías que lleven el agua de las fuentes, ubicadas en partes más altas, a los lugares bajos donde se utiliza para lavar el café y la preparación de alimentos.

En conclusión, todas estas medidas fortalecen al productor, el efecto en la oferta y calidad de productos es moderado, y, además, hay cierta avance en la eficiencia de la comercialización al mejora los precios al productor. En el corto plazo hay posibilidad de sustituir las importaciones actuales de grano y leche en polvo y cubrir la demanda nacional.

• **Impacto gradual, potenciando la capacidad existente.**

En el mediano y largo plazo (5-10 años), instituciones de desarrollo impulsan un programa de reconversión del sistema productivo agrícola extensivo a uno más intensivo y de una agroindustria rígida a una más flexible. El diseño considera una adecuada combinación de los principales componentes del programa (tecnología, crédito a largo plazo e integración de los productores al mercado) y una adaptación a las diferencias y limitaciones de las zonas agroecológicas. La introducción de nuevas técnicas a nivel de finca (variedades de frijol, ajonjolí, árboles; renovación de cafetales; árboles frutales; árbol+pasto; árbol+cultivo, etc.) debe considerar especialmente los ritmos y racionalidad (minimizar riesgo) de los pequeños pro-

⁵ En Nicaragua existe ya experiencias exitosas de instituciones financieras no convencionales que pueden jugar un rol determinante al respecto.

⁶ Un crédito de largo plazo favorable significa bajas tasas de interés y plazos de pago razonables (3-4 años).

ductores, pero orientada a la demanda y cambios del mercado. El fomento de las mismas tiene como base créditos blandos a largo plazo dirigido a la finca y no a un determinado rubro, pero con criterios bancarios estrictos de recuperación de cartera.

El fortalecimiento de la integración entre la producción agropecuaria y los procesos de agroindustrialización lleva a un aumento importante del valor agregado nacional y una mejor posición del país en los mercados externos. Para ello hay que identificar y potenciar, las empresas que ofrecen las mejores oportunidades en términos de rentabilidad, competitividad y flexibilidad técnica y organizativa, pero vinculados a la estructura productiva de mayor interés para el país. Los criterios a tomar en cuenta son: existencia de mercado potencial; uso importante de recursos domésticos (trabajo, tierra, equipos locales); requerimientos modestos de infraestructura, Know-How y producción eficiente a pequeña y mediana escala. Por ejemplo, potenciar el procesamiento de la madera significa hacer un buen uso de los árboles, un recurso nacional mal manejado, aprovechar el saber-hacer de los artesanos y desarrollar las capacidades técnicas en los talleres artesanales.

En las zonas en la producción de grano (valle de pantasma y jalapa) la promoción del vínculo de las redes de acopio de ENABAS y la agroindustria utilizando el maíz principalmente como insumo intermedio para la producción de alimento animal (concentrado para bovinos, porcino y avícola) sería una forma de captar los excedentes de granos de la nueva tecnología y evitar la caída de los precios a los productores. Al respecto habría que promover el uso de un nuevo concentrado en ganaderos y granjas avícolas.

La operativización del fomento recae en la constitución de un pequeño equipo multidisciplinario de técnicos (ingeniero+sociologo+economista) a formarse en un amplio conocimiento local del agro, destrezas en comunicación y con capacidad organizativa para promover intercambios de experiencia y la colaboración horizontal y verticales entre los actores de la cadena. Dado la dispersión y la gran cantidad de productores se requiere seleccionar e iniciar en una o dos zonas como proyecto piloto donde se experimenta para ganar experiencia, formar capital humano, corregir errores y sentar las bases para multiplicar/adaptar a otros territorios.

En resumen, la estrategia no es convertir al país en el granero/potrero de centroamerica ni en una república bananera/cafetalera/ajonjollicera sino desarrollar una economía que mejora los niveles de alimentación de la población y distribución del ingreso, pero también un fortalecimiento continuo de la posición de Nicaragua en los términos de intercambio en el mercado regional y mundial.

- **Apoyar la comercialización de granos básicos (maíz y frijol).**

Dado que el mercado de granos no es competitivo sería bueno que el gobierno mantuviera su capacidad por medio de las instalaciones existentes de ENABAS de competir en la compra de granos y trabajar al lado de los comerciantes privados.

de tal forma de balancear los precios en el mercado. Aunque, la intervención tendría que ser diferenciado por zonas.

En lugares donde hay canales privados desarrollados de granos el gobierno puede llegar a acuerdos para que estos compren los granos dejándoles márgenes razonables. Los depósitos de ENABAS podrían comprar granos si los privados desean venderle. En zonas donde se genera mucha producción y pocos compradores el gobierno puede hacer uso de su capacidad (transporte, silos), o contratar los servicios privados garantizándole los incentivos necesarios en base al grano captado. Pero, las unidades de comercio del gobierno deben ser eficiente pagando un precio no tan bajo como los privados y que les de para cubrir sus costos de operación (transporte, manejo de granos).

· **El mejoramiento de las vías de acceso a los mercados.**

Inversiones públicas en infraestructura (caminos, carreteras, etc.) en las zonas productivas dinamiza el mercado local al llegar más compradores, reduce los costos de operación (de transporte) y el producto mejora su calidad por el menor tiempo que requiere para llegar a los lugares de procesamiento. La prioridad está en las zonas del interior del país. En el norte cafetalero hay lugares que quedan incomunicados en tiempos de invierno y de cosecha debido a los caminos intransitables, un ejemplo de ello, es el trecho Wiwilí-Plan de Grama-Wanblan; En la parte central ganadera existen trayectos de cuencas lecheras como Matiguas-Río Blanco, que al igual de los caminos y ramales de las zonas de sur ganadero-grano básiquero de las rutas de La Gateada-Nueva Guinea o El Almendro-Nueva Guinea, están en malas condiciones.

La diversificación del comercio agrícola.

Se supone que con la incidencia en el mejoramiento de la eficiencia del sistema de comercialización y procesamiento se generaran los incentivos suficientes para el mejoramiento de los sistemas actuales y para responder a la demanda de otros nuevos: diversificación. Para definir cuales productos son viables para la diversificación hay que ver donde se cumplan tres requisitos básicos para el comercio: suficiente capacidad productiva (volumen) para ser eficiente; donde se tienen ventajas comparativas sobre los posibles competidores y la existencia de buenos mercados para el producto terminado.

· El desarrollo de nuevos productos se basaría en las necesidades y requerimientos de los consumidores, pero, utilizando el know - how sobre las posibilidades técnicas existentes. Investigaciones de mercado a nivel nacional e internacional deberían mostrar estos requerimientos. Algunos productos que Nicaragua puede procesar y comercializar a gran escala son: cacao, jengibre, pitahaya, tamarindo, nuez de marañón, aceites especiales a base de ajonjolí, productos de madera, de cuero etc. Entre las actividades viables se debe realizar un análisis de costo/beneficio por producto para determinar cual alternativa conviene más al productor.

Además de rentabilidad se debe tomar en cuenta el riesgo y el impacto en el medio ambiente.

- **Búsqueda de las mejores formas de integración comercial con el norte.**

No sólo se trata de hacer esfuerzos de organización interna de las cadenas sino de pensar que se puede hacer en el exterior para conseguir mejores condiciones comerciales para las pequeñas y medianas empresas así como para el país en su conjunto. En este sentido se deben implementar mecanismos de apoyo a este proceso ya sea para mejorar y ampliar las relaciones comerciales con los mercados existentes que ofrecen buenas perspectivas económicas, por ejemplo, el mercado alternativo. Dentro de este marco, alianzas estables entre empresas e instituciones de la sociedad civil nicaragüense e instituciones del norte interesadas en relaciones comerciales más justas ofrecen la posibilidad de colaborar en dos cosas: en el estudio de la demanda en los países industrializados así como crear los espacios de intercambio entre los actores nacionales y externos.

Este tipo de relaciones comerciales puede ser una antesala para que las empresas alternativas se entrenen, ganen clientes y obtengan experiencias en la exportación de productos y para la identificación de nuevos mercados para determinados segmentos sociales del norte (nichos de mercado). En otras palabras debe apuntarse a un proceso de aprendizaje para mejorar la calidad de los productos y la eficiencia de las cadenas. Pero, no hay que olvidar el mercado convencional por su tamaño, por lo tanto debemos aprender a competir en el mercado convencional, después de un determinado tiempo de aprendizaje hay que meterse simultáneamente a llevar a cabo transacciones comerciales, tratando de penetrar los mejores mercados. Acciones de promoción de los productos que incluya publicidad de marcas nicaragüenses en la televisión de países compradores, visitas de empresas nicaragüenses a ferias internacionales, identificación de mejores compradores debe ser parte de una estrategia comercial. La representación gubernamental en los principales países (Alemania, EEUU, Japón) deberían tener énfasis comercial.

BIBLIOGRAFÍA

- Artola N., 1997. *El caso del subsector ajonjolí*. Nitlapan, Managua.
- Banco Central de Nicaragua (BCN), 1997. *Indicadores económicos. Gerencia de Estudios Económicos, Volumen III, Número 3*, Managua, BCN.
- Cajina A., 1993. *Producción y comercialización de productos lácteos*.
- CETREX, 1996. *Memoria de tramites de exportaciones*. Managua.
- De Franco M. et., 1995. *La dinámica del mercado de productos lácteos en Nicaragua. Análisis Total*, Managua.
- De Franco M. et., 1996. *Caracterización y propuesta de estrategia para el sector semi-industrial de productos lácteos de Nicaragua. Análisis Total*, Managua.
- Hoskings N., 1995. *La cadena agro-exportadora*. Documento sin publicar.
- FAO, 1997. *Estudio preliminar de comercialización de maíz, frijol y piña en Nicaragua*. Managua.
- MAG, 1997. *Revista Agricultura y Desarrollo. No.28*, Managua.
- Maldidier C., Ruiz A., Artola N, Antillón T.. *Tendencias actuales de la frontera agrícola*. Nitlapán, 1993.
- Max Spoor, 1994. *Mercados y granos básicos en Nicaragua*. ESECA, Managua.
- Mendoza R., 1996. *Developing institutional change: A comparative study of coffee production/distribution chains in Nicaragua and UK*.
- Nitlapan, 1995. *Resultados de encuesta en la vieja frontera agrícola*, sin publicar.
- Parrilli D., 1997. *Café y ajonjolí: espejos donde ver cómo salir de la crisis*. Revista ENVIO, No. 183, Managua.
- Sesame. *Access to Japan's Import Market*.
- UNICAFE, 1996. *Informe Cafetalero Anual, ciclo 1995/1996*. Managua.

Mercados financieros rurales para las mayorías.

Por: Isabelle Dauner y Alfredo Ruíz.

1. Introducción

En muchas ocasiones los economistas comparan el flujo financiero de la economía con la gasolina de un motor. Los sectores de la economía (agricultura, industria, comercio y servicio) necesitan financiamiento para funcionar, tal cómo un motor necesita gasolina. Lo más rápido que se desarrolle la economía, más financiamiento se necesita. Demasiado financiamiento lleva a la inflación, demasiado poco al subdesarrollo. El sistema financiero tiene que estar diseñado y organizado de tal modo a poder regular los flujos de liquidez en la economía. El Banco Central es la instancia que monitorea la masa monetaria, asegurando que los bancos no trabajen en contra del desarrollo de la economía.

El presente escrito contiene una estrategia de desarrollo del sistema financiero. La propuesta que planteamos enfoca lo agropecuario, para analizar la problemática del sector financiero en Nicaragua. Sin embargo, los problemas del sistema financiero no solamente afectan al sector agropecuario sino a toda la economía por lo que se debe buscar una solución integral a los factores que inciden negativamente en la intermediación financiera en el país.

El documento se divide en dos capítulos, el primero dónde se plantea el diagnóstico y la problemática del sistema financiero en Nicaragua y un segundo con la propuesta para una estrategia de desarrollo de los mercados financieros rurales.

2. Diagnóstico de los mercados financieros

2.1 Antecedentes históricos

Gobierno de Somoza

En la época de los Somoza, los bancos se incorporaron en una alianza estratégica con el Estado y los sectores productivos. El Banco de América, por ejemplo, fue creado por empresarios del sector azucarero y el Banco Nicaragüense, por los sectores del café y del algodón, en 1952 y 1953, respectivamente. En los años 70, a pesar de que la mayoría de los bancos habían sido creados con fondos del sector agroexportador, el Gobierno priorizaba a la industria urbana. Esta se conformaba de dos grandes grupos económicos alrededor del Banco de América y del Banco Nicaragüense, respectivamente, además del "Grupo Somoza", integrado por las firmas que pertenecían a las familias gobernantes¹.

¹ José Luis Velásquez, Los Nuevos Grupos Empresariales de Nicaragua, Managua

A la agricultura solo se le destinaba una pequeña parte de la cartera crediticia (20% en 1978/79), de la cual el 90% iba destinada a la agroexportación. El 10% restante se dedicaba a la producción de granos básicos².

Al mismo tiempo el Gobierno, vía el Banco Nacional de Nicaragua, lanzó un programa de financiamiento para pequeños y medianos productores en 1959. Se financiaban los rubros de maíz, algodón, arroz y café con tasas concesionales inferiores de dos puntos de por ciento a las tasas de los bancos comerciales. En esa misma época se impulsaron las primeras cooperativas de ahorro y crédito en Nicaragua. En 1975, la USAID promovió el programa de INVIERNO (Instituto de Bienestar Campesino) que distribuyó crédito en especie en las zonas de mayor pobreza o en zonas afectadas por actividades guerrilleras.

En resumen, el Gobierno de Somoza practicaba una política crediticia con un fuerte sesgo hacia la industria urbana y en menor medida a la agroexportación. Los estratos medianos y pobres del sector agropecuario eran los “dejados por cuenta” por el Gobierno y tenían que satisfacerse de un programa especial de Crédito Rural o de apoyo de la USAID.

Gobierno sandinista

Después de la derrota del régimen somocista, el Gobierno sandinista impulsó a una reforma profunda del sector financiero nicaragüense, procediendo a la expropiación y luego a la fusión de las 17 instituciones financieras de la época somocista. Quedaron de este proceso cuatro bancos, cada uno dedicado a un sector específico: El BANADES financió al sector agropecuario, el BANIC a la industria y el comercio, mientras el Banco Inmobiliario se concentró en la construcción y la vivienda y el Banco Popular en la pequeña empresa urbana. Por medio de la reforma financiera, el Gobierno buscaba obtener una mayor vinculación entre la política crediticia y la política económica global, en dónde el crédito funcionaría como instrumento de transformación económica. Particularmente, se planteaba promover la producción, capitalizar a los sectores sociales favorecidos por la Revolución e impulsar transformaciones estructurales en la economía (Reforma Agraria, nacionalización del comercio exterior y de los recursos naturales, nueva política de comercialización, etc.).

La masa crediticia intermediada hacia la economía aumentó considerablemente y en 1987 llegó a ser 3.5 veces mayor al nivel de 1979 en términos reales. En el área rural, los recursos fueron intermediados sobre todo a través de las cooperativas de ahorro y crédito, las cooperativas agrícolas y las áreas propiedad del pueblo y en menor medida directamente a los pequeños y medianos productores. En consecuencia, la producción de granos básicos logró incrementarse (29% para el maíz y 51% para el frijol entre el período 77/78 y el período 84/85)³

² Visser Evert J. (1990). La Política de Crédito Subvencionada en Nicaragua (1979-1990). El Impacto en el Mercado Financiero Rural de Nueva Guinea, Managua

Sin embargo, esta expansión y redistribución de los recursos financieros llegó ya a su límite en 1984 por serias ineficiencias de la política crediticia y del sector agropecuario en general. Los bancos ofrecían tasas concesionales a las unidades económicas rurales que adicionadas con la inflación, resultaban en tasas reales negativas, con lógicas consecuencias nefastas para la economía nacional. Los mismos bancos no lograban expandirse más por problemas estructurales en el sector agropecuario (infraestructura vial deficiente, tecnología ineficiente, rendimientos bajos, control sobre los productos) y de último, se volvieron ineficientes, como resultado de mucha burocracia, de malos servicios y de malas políticas crediticias.

En el año 85, el gobierno emprendió reformas en el sector financiero, tratando de recuperar la situación con varias medidas, tales como el aumento de la tasa de interés, un mayor control sobre el otorgamiento de los créditos -sobre todo los de largo plazo-, y la introducción de garantías bancarias. Sin embargo, estas medidas no fueron suficientes para mejorar substancialmente la situación; las tasas de interés reales seguían siendo negativas y, a pesar de las pérdidas sufridas por los bancos, no impulsaron una selección de clientes más rigurosa.

Fue hasta en 1988, cuando la situación económica ya había alcanzado altos niveles de desequilibrio, tanto internos como externos (inflación, déficit comercial, distorsiones en los precios por los subsidios a la producción y al consumo), que se realizaron realmente los ajustes en la política crediticia. Se retomaron los principios tradicionales de selección de clientes (racionalidad, productividad, eficiencia, etc.), se redujo la oferta para bajar la inflación, se unificaron las tasas de interés para todos los sectores y fueron indexadas anualmente, se redujeron los montos prestados y se incluyó el riesgo cambiario para la garantía.

Gobierno de Violeta de Chamorro

Después de las elecciones de 1990, el gobierno de la UNO siguió con la política de ajuste iniciada a finales de los 80. Es más, la política de crédito atravesó nuevas reformas, rompiendo en particular el monopolio del Estado sobre las actividades financieras. Se liberó la tasa de interés pasiva (la que pagan los bancos a sus ahorrantes), se redujo el programa de redescuento del Banco Central, se flexibilizó la administración en los techos de los préstamos y se creó un mercado interbancario regulado por el Banco Central. La Superintendencia de Bancos (SIB) se formó en 1991, para asumir el rol de regulador y supervisor de las actividades de los bancos comerciales, tanto estatales como privados; estos últimos volvieron a aparecer a partir de 1991, como consecuencia de la liberalización financiera. Durante el Gobierno de Violeta de Chamorro, los bancos estatales jugaron un rol cada vez menos importante en el sector financiero. Ya desde 1992 los fondos hacia el BANADES fueron recortados lo que provocó una disminución drástica de las actividades de este banco, se cerraron sucursales (de 117 quedaron 71) y se despidieron a muchos empleados. En 1995 se creó *La Cobra, Empresa de Cobranzas Bancarias, S.A.*, para sanear la cartera morosa de los bancos estatales y privados de Nicaragua.

El Banco Central disminuyó cada año su participación en el financiamiento de las actividades económicas, dejando el lugar a los bancos privados y quedando cómo prestamista de última instancia para los bancos. Se liberaron las tasas de interés activas, también, y desde entonces, los bancos tienen la libertad de fijar sus márgenes de ganancia. Sin embargo, se mantiene la obligación de tener un encaje legal, el cual exige que cada banco mantenga un cierto porcentaje de sus depósitos en el Banco Central (15% sobre los depósitos en moneda nacional y 25% sobre los depósitos en dólares). El encaje legal es actualmente el único medio con el cual el Banco Central pueda regular la masa monetaria; si aumenta el encaje legal, los bancos tienen menos liquidez disponible para otorgar crédito.

Cómo en otros países de América Latina, la reforma financiera pretende lograr la estabilidad monetaria y financiera exigida por las instituciones monetarias internacionales. Por lo tanto, las nuevas políticas de supervisión del sector financiero buscan fomentar la seguridad para los ahorrantes de tal forma a captar recursos del público. Cómo explicó Gutiérrez en la revista del INCAE, volumen 3, no. 1 de 1994, *“Por ello se contemplan aspectos tales como la divulgación de información de las empresas financieras, la fijación de niveles mínimos al capital social de estos entes, la regulación de la participación de grupos de interés económico en las operaciones activas de los intermediarios financieros, el establecimiento de medidas para estimular la dispersión del riesgo de cartera de préstamos y de inversiones y la ampliación de las facultades concedidas a los entes supervisores para que intervengan a aquellos intermediarios que se encuentran en problemas.”*

Gobierno liberal de Arnoldo Alemán

En la actualidad, el Gobierno liberal sigue con las reformas iniciadas por el Gobierno anterior dentro del marco del ESAF, a nivel macroeconómico y en el sector financiero. Dichas reformas buscan promover las exportaciones, estimular el ahorro y la inversión interna, controlar la expansión de liquidez y avanzar en los cambios estructurales para impulsar una mayor participación del sector privado en las diferentes actividades económicas del país. La tendencia debería seguir en el mediano plazo para fortalecer la confianza del inversionista privado.

En el sector financiero, los bancos comerciales practican una política agresiva de promoción para captar ahorro del público y colocarlo en actividades de mayor rentabilidad, como son la especulación en la bolsa de valores, las operaciones de arrendamiento financiero (leasing), las operaciones de factoraje (gestión de facturas de una empresa), las cuales están principalmente dirigidas hacia grandes empresas comerciales e industriales. Sin embargo, el crédito individual de pequeña escala y particularmente en el sector agropecuario no es de interés para los bancos, ya que implica altos costos de administración. Los riesgos climáticos, la falta de claridad sobre la propiedad de la tierra, la mala calidad de las vías de comunicación y telecomunicación también desincentivan los bancos a trabajar con estos sectores.

Enfrentado con esta situación, el gobierno ha impulsado un Proyecto Piloto de Financiamiento Rural con recursos del Banco Mundial para darle una fuente alternativa de financiamiento al sector agropecuario. Los fondos otorgados se canalizan a través de la banca privada la cual se compromete a colocar 1 millón de dólares en 9 municipios de menos de 15,000 habitantes hasta septiembre de 1998. Cada préstamo tiene que ser menor de 450 dólares. Hasta el momento se han asignado seis sucursales, tres de ellas a Bancentro (han abierto ya en San Marcos y Nandaime) y tres a Bancampo (Masatepe y Esquipulas); otros bancos están negociando para beneficiar del programa.

En realidad, no se sabe todavía cual será el sucesor del BANADES para responder a la demanda de financiamiento en el marco de la nueva política de fomento de la producción agropecuaria. Tampoco se sabe si los bancos privados que abren sucursales en zonas rurales van a financiar a los pequeños productores.

2.2. Consecuencias de las reformas para el sistema financiero y tendencias actuales

Las reformas en el sistema financiero, iniciadas a finales de los 80 y profundizadas durante la década actual, han causado cambios profundos en los mercados financieros, los cuales han afectado particularmente a la producción agropecuaria nacional, cómo veremos más adelante.

La banca privada sustituye a la banca estatal

Ya desde 1990 los bancos estatales han venido reduciendo sus actividades por razones políticas y financieras, procediendo más que todo a cobrar los préstamos

Cuadro 1 Flujos netos de crédito del sistema financiero a los sectores productivos (valores nominales)

| FLUJOS NETOS (MILLONES) | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| En C\$ | 382.1 | 86.1 | 652.9 | 603.2 | 699.5 | 608.1 | 562.2 |
| En US\$ | 76.4 | 173.0 | 130.6 | 98.6 | 104.1 | 80.8 | 66.6 |

Fuente: Banco Central de Nicaragua, Marzo 1997

de sus deudores. En consecuencia hubo una disminución de los flujos netos de crédito del sistema financiero a los sectores productivos (véase cuadro 1).

Según las estadísticas de la Superintendencia de Bancos, en 1992 la banca estatal todavía proporcionaba el 83% de crédito neto a la economía y la banca privada el 17%. Pero en junio del presente año esta relación había cambiado dramáticamente con datos de 14% y 86% respectivamente. De hecho, desde 1991, Nicaragua ha vivido un repunte espectacular de las instituciones bancarias privadas, algunas de las cuales ya habían existido en la época somocista.

Actualmente operan trece bancos comerciales (tres estatales y diez privados), de los cuales siete abrieron en 1991 o 1992. Por consecuencia, la entrega de crédito (a diferencia de los flujos netos) del sistema financiero formal a los sectores productivos ha aumentado de unos 2300 millones de C\$ en 1991 a unos 4900 millones de C\$ en 1996, aunque desde 1995 se ha observado una reducción del ritmo de crecimiento de la oferta crediticia e incluso una reducción real de la oferta entre 1995 y 1996. Además a partir de 1994, el Banco Central de Nicaragua ha dejado de otorgar préstamos al sistema financiero.

La mayor parte de la oferta de crédito proviene de los depósitos de ahorro en moneda nacional y sobre todo, en dólares (74% de la oferta de crédito en 1995 según un estudio de la CEPAL). En los últimos años, los bancos han desarrollado una política agresiva para captar ahorrantes, particularmente mediante todo tipo de campañas publicitarias. Los niveles de ahorro del sector privado a los bancos comerciales ha pasado de un total de 172.7 millones a 633.9 millones de dólares entre 1991 y 1996. Mientras en 1991 el 83.5% de estos ahorros se encontraban en los bancos estatales, en 1996 esta proporción ya solo era de 37.5% contra el 62.5% en los bancos privados.

La oferta de crédito bancario se reduce en las zonas rurales

Cómo consecuencia de la reducción en la oferta de crédito de los bancos estatales, ante todo el BANADES, el valor total de crédito otorgado al sector

Cuadro 2 Entregas de crédito formal por sector productivo

| | COMERCIAL % | AGROPEC. % | INDUSTRIAL % | OTROS % | TOTAL MILLONES C\$ |
|------|----------------|---------------|-----------------|------------|--------------------------|
| 1990 | 10 | 24 | 32 | 34 | 532.3 |
| 1991 | 15 | 30 | 30 | 25 | 2,343.1 |
| 1992 | 29 | 38 | 28 | 5 | 2,617.4 |
| 1993 | 39 | 33 | 27 | 1 | 2,944.6 |
| 1994 | 44 | 25 | 30 | 1 | 3,844.8 |
| 1995 | 44 | 20 | 29 | 7 | 4,695.8 |
| 1996 | 41 | 15 | 29 | 15 | 4,893.5 |

Fuente: Banco Central de Nicaragua, Marzo 1997

agropecuario ha venido disminuyendo desde 1993 (véase cuadro 2). Mientras en 1991 los flujos de crédito iban por un 30% al sector agropecuario, en 1996 esa proporción solo era de 15%.

Aunque muchos de los bancos privados tengan sucursales en las principales cabeceras departamentales, no financian a la producción agropecuaria del tipo familiar (la cual representa la mayor parte de la economía rural) por varias razones, tales como la falta de conocimiento del sector, la deficiencia del sistema de garantías (problemas de títulos de tierra), el alto riesgo climático y económico y la lejanía de la clientela entre otras.

Cómo consecuencia del cambio drástico de la política de crédito subsidiado, y

en muchos casos condonado, de los años 80 a una casi total ausencia de crédito a inicios de la presente década, la mayoría de las familias rurales se encuentran sin posibilidades de financiar su ciclo agrícola, sumándose a la grave crisis económica que vive el país.

Aparecen fuentes alternativas de crédito

Mientras tanto, aparecen fuentes alternativas para inyectar liquidez dónde los bancos públicos se han retirado y dónde los bancos privados no han llegado, unos para solventar la grave situación de pobreza en algunas regiones del país y otras sencillamente para hacer negocio (véase acápite 1.3.). Las primeras son entidades como ONGs, proyectos de desarrollo o proyectos sociales del Gobierno. Algunas, como Nitlapán, Fondefer, Caruna, Cepad, se destacan por haberse especializado a lo largo de los 90 en la intermediación de crédito a pequeñas y medianas unidades económicas rurales, y éstas buscan ser sostenibles. Las otras fuentes son, por un lado, los usureros los cuales reaparecieron después del 90 (en los 80 eran prohibidos) y, por el otro lado, empresas o comerciantes que prestan a los productores para poderles comprar o vender un producto (empresas exportadoras o comerciantes versus importadores de insumos o casas comerciales).

En un estudio sobre impacto del crédito realizado por Nitlapán, se estimó que en 1991 el 90% de los pequeños y medianos productores de las zonas rurales no habían tenido crédito; en el año 95, esa proporción había bajado a un 62%. Durante el mismo período, se observó que las fuentes alternativas mencionadas anteriormente empezaron a beneficiar cada año a más gente. El Foro Nacional de Finanzas y Desarrollo Rural, Iniciativa por Nicaragua, estimó que en 1996, las más destacadas de esas fuentes de crédito sin fines de lucro (Nitlapán, Facs, Caruna, Cepad, Fondefer) beneficiaron a unas 58,073 familias con 9.9 millones de dólares. En comparación, en mayo del presente año, el Banades tenía 6450 clientes con una cartera de 71 millones de dólares. Sin embargo, las instituciones alternativas todavía no han logrado compensar la disminución de la oferta de crédito en zonas rurales, solamente atienden a un 18% de las familias rurales y el monto promedio colocado no pasa de los 170 dólares.

Tendencias en los mercados financieros rurales

Ante la aparición de estas nuevas instituciones de intermediación financiera, tanto en zonas rurales, como en las ciudades, la Superintendencia de Bancos (SIB) ha buscado ganar mayor control sobre éstas. Las que quieran ofrecer a su clientela el servicio de ahorro tendrán que someterse a las mismas normas prudenciales como los bancos comerciales. Por el otro lado, las principales instituciones no convencionales, mencionadas anteriormente, han empezado a presionar también, para que la SIB flexibilice su política. Bajo las normas de la SIB estas instituciones no convencionales no podrían seguir trabajando con los sectores de pequeños y medianos productores, ya que la mayoría de ellos no llena los requisitos necesarios (garantías hipotecarias).

La rigidez de dichas normas podría ser una de las principales causas porqué los bancos privados no han manifestado presencia en las zonas rurales. Conforme la política gubernamental de impulsar el desarrollo económico del sector agropecuario, el Ministerio de Agricultura y Ganadería trata de negociar la flexibilización de las normas para que los bancos privados expandan sus actividades en el campo, al mismo tiempo que ofrezca subsidios para abrir sucursales en cabeceras municipales rurales.

Los últimos datos del Banco Central muestran un aumento en las entregas de crédito, hacia el sector agropecuario; en agosto de este año, 31% de la cartera de crédito de los bancos comerciales benefició al sector agropecuario, mientras que en agosto del año pasado, sólo era el 15.8%. Más sin embargo, sabemos que el Banades está entregando menos de lo que recupera y que está vendiendo sus sucursales a los bancos privados. Como estos últimos sólo financian a productores grandes que presenten una garantía prendaria o hipotecaria, la situación del financiamiento a la mayoría de las unidades económicas rurales evidentemente no está resuelta. En su informe anual de este año, UNICAFE plantea que el sector financiero solo ha prestado el 19% del volumen total de crédito requerido por los cafetaleros nacionales.

2.3 Tipología de Instituciones Financieras en Zona Rural

Los mercados financieros rurales se componen de diversas fuentes de crédito -el ahorro es incipiente todavía- cuya cantidad y diversidad varía entre regiones, dependiendo de su respectiva ubicación y de sus características agroecológicas y socioeconómicas. En un estudio realizado en Nitlapán el año pasado⁴ se identificaron cinco tipos de fuentes de financiamiento en cuatro zonas del Pacífico y del Interior, lo cual permite generalizar a las otras zonas rurales. En dos cuadros más adelante, presentamos respectivamente las características de los cinco tipos de fuentes de crédito (cuadro 3) y las principales fortalezas y debilidades de cada uno de estos tipos (cuadro 4).

La primera categoría lo componen ciertamente los **bancos comerciales**, tanto estatales como privados. Hemos visto que estos tienen presencia reducida en las zonas rurales, los bancos estatales porqué no tienen recursos y los bancos privados porqué no quieren arriesgarse con un sector que desconocen.

Otra categoría la constituyen las **instituciones financieras no reguladas**⁵ que,

³ Véase Ruiz A., Dauner I., Gómez L. (marzo 1997), Evaluación de Impacto Económico del Crédito en las Unidades Económicas Rurales, Nitlapán - UCA, Managua.

⁴ Las llaman también instituciones no convencionales de servicios financieros, instituciones financieras sin fines de lucro, instituciones financieras no bancarias, "narrow banks", etc. Las llamamos "no reguladas" porqué a diferencia de los bancos comerciales no están siendo supervisadas por la SIB.

⁵ Otras instituciones que trabajan en zonas rurales son, por ejemplo, Cepad, Fondefe, Caruna, Famagro o Andes.

cómo Nitlapán⁶, tienen el fin de fomentar el desarrollo económico y social de la población rural, mediante la creación y consolidación de entidades de intermediación financiera eficientes y por ende, sostenibles. Estas instituciones han demostrado que el sector de las pequeñas y medianas empresas rurales también pueden ser sujetos de crédito viables siempre y cuando se les aplique políticas y condiciones adaptadas a sus respectivos sistemas de producción.

A la par de esas instituciones funcionan **organismos y proyectos de desarrollo** de la cooperación externa o del Estado que ofrecen crédito a sus beneficiarios, ya sea en efectivo o en especie. Se diferencian de las anteriores por no ser especializadas en la oferta de servicios financieros. El crédito es un componente de desa-

Cuadro 3 Síntesis de los tipos de fuentes de crédito en las zonas rurales con sus principales

| TIPO DE INTERMEDIARIO | BANCOS PRIVADOS Y ESTATALES | INSTITUCIONES FINANCIERAS NO REGULADAS | ORGANISMOS DE DESARROLLO | COMERCIANTES PRESTAMISTAS | PRESTAMISTAS INDIVIDUALES |
|----------------------------|---|--|--|--|---|
| Criterios de clasificación | - formal - regulado por la SIB - especializado en crédito - no atado a un producto o servicio | - formal - no regulado por la SIB - especializado en crédito - no atado a un producto o servicio | - formal - no regulado por la SIB - no especializado en crédito - muchas veces atado a un producto o servicio | - formal o no formal - no regulado por SIB - no especializado en crédito - atado a un producto o servicio | - no formal - no regulado por SIB - especializado en crédito - no atado a un producto o servicio |
| Ejemplos | Banco Mercantil, Banexpo, Bancampo, Barades, Banic, etc. | Nitlapán, Fondefor, Caruna, Cepad, Andes, Fama, Coopepago, etc. | Proyectos de desarrollo y ONGs con componentes de crédito (cooperación externa y Gobierno) | Empresas exportadoras y comerciantes de café, empresas exportadoras de ajonjolí, distribuidoras e importadoras de insumos, tiendas campesinas, cooperativas de servicios múltiples, etc. | Usureros, amigos, familiares |
| Usuarios en zonas rurales | Finqueros, empresarios agropecuarios y empresarios de comercio/servicio | Todos los sectores sociales con mayor peso en campesinos finqueros | Campesinos de subsistencia y campesinos finqueros muchas veces organizados en grupos (por eje. De mujeres) o familias | Campesinos finqueros, finqueros empresarios agropecuarios y de comercio/servicio | Microempresarios pobres, campesinos de subsistencia, campesinos finqueros |
| Rubros financiados | Comercio en negocios establecidos, ganadería, productos agrícolas de exportación (café, ajonjolí, caña, etc.), muy pocos granos básicos | Productos o comercio de todos los rubros que generan ingresos monetarios (financian a la unidad económica) | Granos básicos, ganado, insumos agrícolas, consumo | Rubros de agroexportación, insumos e implementos agropecuarios, consumo básico | Gastos de emergencia |

Cartera de crédito hacia unidades económicas rurales del tipo familiar (1995)*

| | | | | | |
|---------------|-----|-----|-----|-----|----|
| Peso relativo | 40% | 20% | 14% | 23% | 3% |
|---------------|-----|-----|-----|-----|----|

* Aproximación en base a cuatro territorios representativos

rollo entre varios y más que buscar la sostenibilidad financiera se pretende impulsar así otro tipo de proyectos de desarrollo (desarrollo equitativo hombre-mujer, conservación de los recursos naturales, organización de la sociedad civil, etc.).

Ante la falta de flujos financieros hacia los pequeños y medianos productores, muchos comerciantes y empresas de comercialización de productos agrícolas y agroindustriales se han visto en la obligación de financiar a los productores para que estos últimos puedan sembrar y vender la cosecha. Esta categoría la hemos denominado **comerciantes prestamistas**. En muchos casos, las empresas funcionan como intermediarios entre la banca privada y los productores, ya que se le es más fácil a éstas conseguir financiamiento. A los productores les cobran una tasa de interés de mercado; de hecho, el prestar dinero no es negocio para ellos sino más bien una forma de asegurar la producción y por consiguiente el procesamiento

Cuadro 4 Principales fortalezas y debilidades de los distintos tipos de fuentes de

| TIPO DE INTERMEDIARIO | BANCOS PRIVADOS Y ESTATALES | INSTITUCIONES FINANCIERAS NO REGULADAS | ORGANISMOS DE DESARROLLO | COMERCIANENTES PRESTAMISTAS | PRESTAMISTAS INDIVIDUALES |
|-------------------------|--|--|---|---|--|
| Principales fortalezas | Política de crédito favorece la inversión (montos altos y plazos largos) instituciones establecidas para ser permanentes Ofertas de servicio diversificadas | Buen conocimiento de sus usuarios (presión social) No discriminan a ningún sector social o económico Presencia en zonas rurales (arraigo local) Buscan permanencia y sostenibilidad | Trabajan con sectores pobres y marginados Presencia en zonas rurales Fomentan capacidad de negociación a través de desarrollo | Prestan montos altos Fomentan la producción de exportación Intermedian fondos entre bancos y productores | Entregan rápido, sin trámites ni garantía Prestan a los más pobres |
| Principales debilidades | Poca presencia en zonas rurales y en sectores de pequeños productores Costos de transacción altos (garantía hipotecaria, trámites, etc.) para el usuario | Dependen de fondos de la cooperación externa No pueden captar ahorro Cada institución está aislada del resto del sistema financiero | No buscan la sostenibilidad financiera Trabajan con grupos reducidos No existe coordinación entre instituciones | Sólo financian ciertos rubros o dan ciertos insumos Plazos muy cortos Costos de transacción altos para el usuario | Tasa de interés alta, plazos cortos Trabajan en la ilegalidad (usureros) Número reducido |

Fuente: Ver cuadro 3

y/o la comercialización -aunque no se puede excluir que jueguen con los precios de los productos ya que tienen amarrado al productor-. Las casas comerciales también practican una forma de servicio financiero, vendiendo los insumos e implementos agrícolas al fiado con plazos de hasta seis meses. Finalmente, resurgieron en esta década los **prestamistas individuales** o usureros que prestan dinero sin garantía a una tasa mensual de hasta 20%. Estos se ubican generalmente en los mercados, donde prestan a los comerciantes en los tramos. Son poco numerosos, ya que no actúan dentro de las normas de tasas de interés establecidas por la ley⁷.

⁷ La ley sobre prestamos individuales impone un límite superior de 50% mayor a la tasa oficial de mercado; si esa es de 18% anual, los prestamistas no pueden cobrar más de 27% anual, más sin embargo, la mayoría de ellos cobra entre 10% y 20% mensual!

2.4 Problemática de los mercados financieros rurales

Una oferta de crédito muy segmentada

Por lo tanto, los mercados financieros rurales se caracterizan por un elevado grado de segmentación, dificultando el acceso a crédito para la mayoría de las unidades económicas. Diferencias substanciales entre los intermediarios financieros en cuanto a políticas de crédito (montos, plazos, formas de pago, garantías), organización, objetivos, etc. impiden a que la mayoría de las familias en el campo tengan libre acceso a crédito. Un productor, aunque tenga un proyecto de inversión rentable y viable no está asegurado de conseguir un crédito que le convenga, por varias razones: El BANADES no tiene dinero; en el banco privado tiene que respaldar el préstamo con una hipoteca y resulta que el productor no tiene título de propiedad; la empresa exportadora de café sólo presta para la producción cafetalera; finalmente, el proyecto de desarrollo de su comunidad le quiere prestar pero con un monto y un plazo que le impiden hacer la inversión deseada! Al productor le quedan dos opciones: No realizar la inversión y esperar que se presente otra oportunidad de financiamiento o agarrar el dinero del proyecto y dedicarlo a otro rubro menos rentable o a gastos de consumo.

Esta segmentación entre las distintas instituciones crediticias obstaculiza la transferencia de fondos entre las distintas regiones del país, lo cual es de suma importancia para las unidades económicas que realizan actividades comerciales. Particularmente en zonas del Interior, donde es peligroso viajar con dinero en el bolsillo, muchas personas quisieran poder depositar dinero en el banco de su localidad para retirarlo en el destino, alguna ciudad grande, donde va a realizar la transacción comercial.

¿Tasas de interés demasiado altas?

Aunque muchas personas argumenten que las altas tasas de interés y la falta de crédito son responsables por los bajos niveles de crecimiento económico en Nicaragua, hay quienes afirman por lo contrario que la falta de crecimiento se debe más bien al difícil proceso de ajuste que vive el país⁸. Si bien las tasas de interés son altas en comparación con las de la década pasada, con las tasas de los Estados Unidos y aún con los demás países de Centroamérica, pareciera que no nada inusual para un país que vive un proceso de ajuste estructural como es el caso de Nicaragua. De hecho, desde la crisis de la deuda en 1980 y la liberalización de los mercados financieros, el aumento en las tasas de interés es un fenómeno general para toda América Latina.

Según los banqueros nacionales, el nivel elevado de las tasas de interés en Nicaragua se debe a la eliminación de los controles sobre los flujos de capital.

⁸Véase Lächler U. (Nov. 1995), Interest Rates, Credit and Economic Adjustment in Nicaragua, World Bank.

⁹Véase Evans T. (1997), Liberalización Financiera y Capital Bancario en América Central - Una Agenda de Investigación, Cries, Managua.

Nicaragua tiene que mantener su tasa de interés encima del promedio internacional para poder captar capital financiero y así compensar la alta tasa de riesgo y los altos costos de intermediación. De hecho, la tasa de interés activa en Nicaragua se calcula en base a un referencial internacional equivalente a la tasa de retorno en bonos del tesoro de los Estados Unidos, el cual era del 5% en 1995⁹, más el riesgo del país¹⁰ (0.4%), una tasa de credibilidad de las políticas gubernamentales¹¹ (10.7%) y el margen de intermediación (6.2%). Entre 1990 y 1994, la tasa de riesgo y la tasa de credibilidad disminuyeron en Nicaragua; en el mismo tiempo aumentaron los márgenes de intermediación, dando lugar a que los bancos incrementen sus ganancias. En realidad, el encaje legal exigido por el Banco Central es el más bajo de América Central y no justifica los altos márgenes de intermediación. Probablemente son dos los factores que expliquen esos márgenes. Primero, la banca pública ha concentrado sus préstamos en montos altos a políticos que no pagaron y por lo tanto han tenido que transferir estas pérdidas cobrando mayores intereses. Segundo, el sector bancario tiene una estructura casi oligopólica, siendo conformada por solo diez bancos privados además de los estatales, permitiendo a que los bancos fijen las tasas de interés de manera concertada.

Por lo tanto, los recursos ahorrados se canalizan hacia actividades con mayores tasas de retorno y menores riesgos, como es el caso del comercio. Una disminución de las tasas de interés activas contribuiría ciertamente a una producción agropecuaria más competitiva a nivel internacional. Más sin embargo, las instituciones financieras no reguladas han demostrado que aún con las tasas de interés de mercado, se puede financiar a las pequeñas y medianas empresas del agro de manera viable, tanto para la institución como para los beneficiarios. El éxito de estas instituciones reside, por un lado, en la forma de otorgar el préstamo y, por otro lado, en el conocimiento del sector agropecuario. De hecho, las decisiones sobre quien financiar, con que montos y bajo cuales condiciones se basan en el conocimiento del entorno local y de los sistemas de producción de las unidades económicas financiadas. Se financia a la totalidad de las actividades realizadas por una familia y no a un rubro específico, como es el caso con los bancos comerciales, bajando de esa forma el riesgo de no reembolso en caso de pérdidas en el rubro financiado.

Y los costos de transacción....

En las zonas rurales, los costos de transacción¹² que pagan las unidades económicas para conseguir recursos son muy variables, según la fuente a la cual recurren o según la ubicación que tienen. En muchas zonas las oficinas de los bancos

⁹ El riesgo del país representa la diferencia entre las tasas pasivas para los depósitos en dólares en Estados Unidos y en Nicaragua.

¹⁰ La credibilidad se refleja en la diferencia entre las tasas pasivas en Nicaragua para los depósitos en dólares y para los depósitos en córdoba con cláusula de mantenimiento del valor.

¹¹ Definimos los costos de transacción como los costos para transferir recursos entre mercados o entre participantes en un mismo mercado. En el área financiero, los costos de transacción se refieren a los recursos necesarios para transferir (prestar) una unidad de dinero (córdoba o dólar) de un prestamista a un prestatario y recuperarlo más adelante, en una fecha predeterminada, más un interés predeterminado.

¹² Dauner I (1997), Mercados Financieros en Zonas Rurales, Nitlapán, Managua

están bastante alejadas (solo se encuentran en las cabeceras departamentales) y los prestatarios incurrir en altos costos de transporte para gestionar un préstamo. Las instituciones financieras no reguladas y los organismos de desarrollo se encuentran generalmente más cerca de la clientela. Estas instituciones alternativas son más rápidas también para solucionar la demanda del productor. En el Banco Local, por ejemplo, el tiempo promedio de espera hasta recibir una respuesta (positiva o negativa) a la solicitud de crédito es de unos 30 días, mientras que en los bancos comerciales y donde los comerciantes prestamistas, se esperan 45 días¹³. En cuanto al tiempo que se pierde en gestiones, este es de 5 días en promedio para los bancos comerciales y de solamente 2 días en el caso de los Bancos Local

Encima de cobrar tasas de interés relativamente altas, las instituciones de intermediación financiera cobran a los prestatarios los gastos legales y los gastos de supervisión de los créditos que encarecen aún el costo efectivo del crédito, sobre todo para los préstamos de montos pequeños. Es más, para una gran mayoría de productores es realmente utópico querer obtener un préstamo de algún banco formal en la época actual, ya que estos solicitan que se presente garantía hipotecaria. De hecho, los productores que no tienen arreglados sus títulos de propiedad no pueden acceder a estas instituciones.

Las familias del campo no ahorran en las instituciones

Se dice comúnmente que en Nicaragua no existe cultura de ahorro o que la gente no tiene confianza en el sistema bancario. No obstante, las estadísticas del Banco Central contradicen tales afirmaciones, mostrando un constante crecimiento en los volúmenes de ahorro captados en los bancos comerciales desde 1990. Pero estas declaraciones sí se confirman en el caso de las zonas rurales donde pocas familias, y sólo de las más acomodadas, tienen ahorro en los bancos comerciales. Hemos observado más bien que la mayoría de las unidades económicas rurales tienen formas de ahorro no institucionales ligadas a sus respectivos sistemas de producción, como es el ganado, el capital de trabajo (insumos para los agricultores, madera para los artesanos, etc.), el capital fijo, etc.¹⁴

Estos bajos niveles de "ahorro institucional" en las zonas rurales se deben probablemente a dos factores. Primero, muchas personas que ahorran en los años 80, perdieron todos sus ahorros por la inflación y consiguiente devaluación en 1988 y terminaron desconfiados de los bancos. En segundo lugar, las mismas políticas de captación de ahorro de los bancos no incentivan a que la mayoría de familias rurales de bajos ingresos abran una cuenta porque los costos de transacción son demasiado altos (montos mínimos solicitados, gestión lenta, altos costos de transporte, etc.) y resulta más oportuno tener ahorros en efectivo guardados en la casa. Además, la principal motivación de ahorrar en un banco reside en tener acceso a un crédito en el futuro; se establece una relación de reciprocidad con la idea de que "yo presto a quien me preste y si no me presta, dejo de prestarle!"

¹³ Ruiz A., Dauner I. (julio de 1997), Demanda de Ahorro e Institucionalidad en los Bancos Locales (informe preliminar), Nitapan, Managua

Quienes otorgan crédito a las familias rurales no pueden captar ahorro por razones legales, como veremos en el siguiente acápite. Por lo tanto, estas instituciones no reguladas siguen dependiendo de recursos de la cooperación externa y no logran funcionar como verdaderos intermediarios financieros entre los que tienen excedentes de liquidez y los que tienen déficit. Para las familias, tener una cuenta de ahorro, les daría la oportunidad de acumular un cierto monto en un lugar seguro y de manera remunerada, en vista de planificar sus inversiones. Mucha gente en el campo guardan sus ahorros líquidos en la casa, dónde hay la posibilidad de perderlos, gastarlos sin control o de que se desvaluen. En un banco provee más seguridad, con mantenimiento de valor y una pequeña remuneración, de forma a tener menores riesgos frente a situaciones de emergencia, como enfermedades, accidentes o malas cosechas y a no gastarlo en cosas inútiles.

Las legislación bancaria es demasiado conservadora

En todo país, las autoridades bancarias tienen que velar por la seguridad de los ahorros que la población deposita en los bancos, para evitar una crisis financiera y hasta política, como se ha visto en el caso de las pirámides de Albania, dónde expolíticos han engañado a mucha gente, ofreciéndoles tasas de interés muy atractivas sobre los ahorros, para después desaparecer con el dinero. En Nicaragua, las nuevas instituciones financieras no reguladas, ante la necesidad de captar ahorro local para independizarse de fuentes de financiamiento externos y llegar a ser sostenibles, han empezado un proceso de negociación con la Superintendencia de Bancos (SIB).

Por su lado, la SIB ha respondido de manera favorable y la nueva ley bancaria aprobada este año se incluye un artículo el cual autoriza a estas entidades para constituirse como “instituciones financieras sin fines de lucro“. Más sin embargo, no se ha elaborado todavía ni el reglamento ni normas prudenciales especiales para este tipo de instituciones. Para las autoridades bancarias se trata de un sector desconocido y existe el riesgo de querer controlarlo con reglas parecidas a las que rigen a la banca comercial. Habría que tomar en cuenta el hecho de que estas intermediarias “sin fines de lucro“ trabajan con sectores económicos de altos riesgos, muchas veces en zonas de difícil acceso y en lugares dónde subsiste todavía un alto nivel de inseguridad personal.

Como hemos visto, el principal problema en las condiciones actuales tiene que ver con la falta de títulos de propiedad entre las unidades económicas rurales y la subsecuente imposibilidad de presentar la garantía hipotecaria requerida por la SIB para obtener préstamos de ciertos montos destinados a financiar actividades productivas. Además, las normas prudenciales¹⁵ elaboradas para los bancos comerciales, con el fin de minimizar los riesgos de inestabilidad en el sistema financiero, imponen en particular que los bancos provisionen reservas sobre los créditos, según los respectivos niveles de riesgo. Por ejemplo, si las normas determinan que un productor se ubica en la categoría C (riesgo de 30-80%), la institución que le presta estaría obligada a provisionar un 50% del préstamo para cubrir los ries-

gos. Por sus niveles de capital y las garantías que presentan, la mayoría de las familias del campo se ubicarían en esta categoría de riesgo y financiarlos no resulta rentable. De hecho, en un ejercicio realizado por el Instituto Nitlapán, se ha llegado a la conclusión que sus bancos locales no podrían seguir atendiendo a los mismos sectores como ahora si estuvieran supervisados por la SIB. Pero si las normas fueran flexibilizadas y adaptadas a las condiciones del agro nicaragüense sería probable que hasta los bancos privados se atreverían a financiar a pequeños productores en zonas rurales.

3. Estrategia de desarrollo de los mercados financieros rurales

2.1. Recursos crediticios hacia los sectores portadores del desarrollo

Aunque no estamos de la opinión que el Estado debe dirigir el crédito hacia sectores bien específicos, utilizándolo como instrumento de proselitismo político, pensamos que el sistema financiero debe facilitar el acceso a todos los sectores económicos, particularmente aquellos que sean portadores de desarrollo en el país.

Los argumentos que sustentan la propuesta de canalizar fondos hacia los sectores mencionados adelante se basan en estudios realizados por Nitlapán¹⁵, donde se ha determinado cuales son los sectores con mayor potencial de desarrollo y cuales son los que carecen de recursos financieros para aprovechar dicho potencial. Clasificamos la población rural en tres grandes categorías según niveles económicos para determinar cual política de crédito se aplica para cada una de estas categorías. Tenemos al sector de microempresarios y campesinos pobres, a un sector mediano de campesinos finqueros, finqueros o latifundistas y comerciantes locales y, por ultimo, el sector más acomodado de empresarios agropecuarios o hacendados.

A. Una política diferente para cada sector socioeconómico

Por el lado superior de la escala de recursos se ubican las unidades económicas empresariales, las cuales no necesitan de un cuidado particular en los aspectos financieros, ya que los niveles de ingreso y capital alcanzados les permiten tener un nivel de vida y perspectivas satisfactorias. Estas unidades acceden a los servicios de los bancos comerciales, tanto estatales como privados (véase cuadro 5). No hace falta enfatizar que una mayor eficiencia en el sistema financiero nacional tendría efectos positivos de competitividad para estas unidades.

¹⁵ Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones (mayo 1996), Normas Prudenciales, Managua.

¹⁶ - Mالدیدر C., Marchetti P. (1996), El Campesino-Finquero y el Potencial Económico del Campesinado Nicaragüense, Nitlapán, Managua.

- Alemán M., Gómez L., Marín Y. (sept. 1995), Diagnóstico de la Producción Agropecuaria en el Interior del País, Nitlapán, Managua

- Ruiz A., Dauner J., Gómez L. (marzo 1997), Evaluación de Impacto Económico del Crédito en las Unidades Económicas Rurales, Nitlapán - UCA, Managua

Cuadro 5: Transferencia de recursos hacia el agro según tipo de unidades econó-

| TIPOS DE UNIDADES ECONÓMICAS | DONACIONES (INSUMOS, ASISTENCIA TÉCNICA, CAPACITACIÓN, ETC.) | SERVICIOS FINANCIEROS (CRÉDITO DE CORTO Y LARGO PLAZO, AHORRO) |
|------------------------------|--|--|
| Microempresarios pobres | Proyectos, ONGs, MAS, INTA, etc. | |
| Campeñinos pobres | | |
| Campeñinos finqueros | | Instituciones de micro-finanzas, instituciones no convencionales |
| Comerciantes locales | | |
| Finqueros | | |
| Empresarios agropecuarios | | Banca comercial |

Al otro lado de la escala se ubican a las familias pobres, las cuales representan la mayor parte de la población rural. Se ha comprobado en varias ocasiones¹⁷ que el crédito no es una solución a sus problemas (muchas veces estructurales más que coyunturales), sino que necesitan otro tipo de apoyo gubernamental o no gubernamental para superar la crisis en la cual se encuentran (véase Martínez T. y Pérez M. D. en este mismo texto).

Finalmente, pensamos que son los sectores intermedios que han sido los más afectados por las deficiencias en los mercados financieros rurales (ver diagnóstico) y que por lo tanto, habría que desarrollar para ellos unas instituciones de intermediación financiera no convencionales. Estas ya existen en el país, solamente falta fomentar su expansión y estabilización (véase acápite 2.2.).

B. Los finqueros y campeñinos finqueros tienen mayor potencial

Los campeñinos finqueros y los finqueros son portadores de desarrollo porque son los sectores que generan la mayor cantidad de valor agregado y de empleo y por lo tanto pueden tener un efecto multiplicador sobre la economía de todo el país. En particular, habría que fomentar el desarrollo de los siguientes tipos de productores, facilitándoles el acceso a crédito (véase Marín Y., en este mismo texto):

- Los pequeños caficultores de la vieja frontera agrícola y de la zona de latifundio ganadero, con 3-5 mzs de café, los cuales están reactivando sus fincas abandonadas durante la guerra.
- Los finqueros cafetaleros de la vieja frontera agrícola y de la zona de latifundio ganadero los cuales necesitan crédito para poder intensificar la producción y capitalizarse por esa vía.

¹⁷ Por ejemplo en Ruíz A. et al., op.cit.

- Los campesinos ganaderos y ganaderos finqueros de la vieja frontera agrícola y de zona seca alta los cuales están subutilizando las tierras en pasto y que podrían ampliar áreas de pasto Taiwan y asegurar de esa forma la alimentación animal durante todo el año.
- Los pequeños frijocultores que producen de 3 a 6 mzs de frijoles, alcanzando niveles que les permita comercializar una parte de la producción. Con crédito podrían aumentar rendimientos utilizando más insumos y más mano de obra.
- Los comerciantes de productos agropecuarios para que se mejoren las redes comerciales en todo el país, a través del aumento de la competencia al interior del sector.
- La pequeña y mediana producción agroindustrial ubicada en zonas rurales para aumentar el valor agregado del sector.

Se debería priorizar el desarrollo de los mercados financieros en el Interior del país, por un lado, porque es la región con mayor potencial de desarrollo y por otro lado, porque ha sido muy descuidada¹⁸ en los últimos años, tanto por las instituciones gubernamentales como las no gubernamentales.

3.2 Promoción y fortalecimiento institucional para intermediar recursos

En vez de crear nuevas instituciones para proporcionar servicios financieros en zonas rurales se propone desarrollar y consolidar las que ya están trabajando en ese ámbito (por ejemplo Nitlapán, Fondefe, Caruna, Cepad, etc.). El Gobierno, los organismos donantes y las mismas instituciones financieras no reguladas¹⁹ deberían juntar esfuerzos para lograr canalizar recursos crediticios hacia los sectores y las regiones donde más podrían contribuir al desarrollo (véase acápite 2.1.). Muchos ejemplos en otros países, por ejemplo BancoSol en Bolivia, Grameen Bank en Bangladesh, Bank Rakyat en Indonesia, han demostrado que con la voluntad y el entendimiento de todas las partes involucradas, estas instituciones logran ser exitosas.

A. Promover y fortalecer las instituciones existentes

Las instituciones financieras no reguladas existentes en el país deberían poder ampliar sus actividades para alcanzar mayores niveles de penetración en las zonas donde operan y expandirse en nuevos territorios. Una ampliación de estas se justifica por la experiencia que tienen en el área rural, por su conocimiento de las pequeñas y medianas unidades económicas rurales, por su cercanía a los usuarios, por la credibilidad que tie-

¹⁸ Aunque los cafetaleros tengan mayor acceso a crédito de las empresas exportadoras y de los comerciantes de café, es necesario facilitarles préstamos de con mejores condiciones de plazo y de costo.

¹⁹ Véase 1.3. Tipología para una definición de este concepto.

nen tanto a nivel de los beneficiarios cómo a nivel de los financiadores.

Es más, estas instituciones deberían diversificar sus servicios y ofrecer, además del crédito, el servicio de ahorro y otro tipo de servicios financieros (transferencia interbancaria, cheques, alquiler de caja fuerte, etc.), con el fin de alcanzar la independencia y la sostenibilidad financiera, por un lado, y promover el ahorro rural²⁰, por el otro lado. Los otros servicios, cómo transferencias de fondos entre bancos de distintas zonas o pago con cheques, serían un progreso serio hacia mejorar la situación de los canales de comercialización, componente crucial en el sector agropecuario.

B. Crear el marco legal adecuado

Cuando se trata de captar ahorro del público se requiere de un marco regulatorio y legal para dichas instituciones financieras no reguladas de tal modo a proteger el ahorrante y el sistema financiero. Por lo tanto estas instituciones podrían llegar a ser reguladas por la Superintendencia de Bancos, bajo la denominación de instituciones de microfinanzas (IMF) o instituciones financieras no convencionales.

La SIB entraría a regular las IMF, las cuales concentrarían sus operaciones en zonas rurales²¹ (nichos de mercado dónde no llega la banca comercial) y en sectores económicos de pequeñas y medianas unidades, asegurando que: 1. Las IMF sean rentables económicamente (condiciones más blandas que los bancos comerciales en cuanto a fijación de tasa de interés, nivel mínimo de capital para operar, nivel de salario, etc.) pero también socialmente (cumplir con la misión); 2. No haya más IMF de lo que puede supervisar la SIB.

En particular, las normas prudenciales aplicadas por la SIB a los bancos debe ser adaptada al tipo de cartera que tienen las IMF. Por su lado, las IMF deberían provisionar su cartera en mora más agresivamente que los bancos comerciales por lo que trabajan con sectores de altos riesgos. Por el otro lado, las medidas de protección de cartera convencionales no deberían aplicarse a las IMF, por lo que sus clientes muchas veces no pueden presentar los mismos colaterales (por ejemplo garantía hipotecaria) como los deudores de bancos comerciales.

La Superintendencia de Bancos tendrá que organizarse para atender a las IMF, creando un departamento especial para ellas o contratando a consultores externos, expertos en operaciones de las IMF. Es más, en la elaboración de un marco regulatorio para las IMF, la Superintendencia debería constituir una comisión de trabajo conformada por especialistas naciona-

²⁰ Según Robinson M.S., la mayoría de los clientes de micro-finanzas quieren ahorrar todo el tiempo mientras quieren prestar sólo de vez en cuando. Por ejemplo, en el Banco Rakyat de Indonesia, la cantidad de fondos en depósito es seis

²¹ No descartamos de fomentar a las IMF en zonas urbanas.

les e internacionales en el tema.

C. Facilitar la transferencia de fondos

En las regiones que hemos planteado como prioritarias en nuestra estrategia de desarrollo de los mercados financieros, el comercio es una componente clave para la reactivación económica. Sin embargo, la actividad comercial muchas veces se ve obstaculizada por los altos niveles de inseguridad ciudadana inherentes a estas zonas del Interior. En general, en todo el país es sumamente imprudente viajar con dinero en efectivo en los bolsillos. Por lo tanto, proponemos que las autoridades bancarias creen un mecanismo (por ejemplo una central de pagos) que permita realizar eficazmente y eficientemente transferencias de dinero entre distintas instituciones financieras (comerciales y no comerciales) en diferentes zonas del país²².

D. Proporcionar recursos financieros

Si bien se pretende que las instituciones microfinancieras capten ahorro de sus usuarios en las zonas rurales, necesitarán todavía conseguir recursos financieros por otra vía. Por una parte, los organismos internacionales deberán seguir apoyando con fondos concesionales, incluso subsidios, considerando que estas instituciones necesitan invertir tanto en infraestructura como en capital humano para poder expandir sus operaciones.

El Estado por su lado utilizaría estas IMF para canalizar recursos crediticios hacia el sector agropecuario, correspondiendo con la política del nuevo Gobierno de priorizar a este sector, en vez de crear sus propias estructuras para otorgar crédito en zonas rurales.

3.3 Aumento de la solvencia de los productores

Para que las unidades económicas rurales de tamaño pequeño y mediano se vuelvan “más atractivas“ para los ofertantes de crédito, se pueden emprender medidas adicionales con el fin de aumentar su solvencia. Por una parte, la solvencia de una unidad económica incrementa por si sola a medida que vaya aumentando sus ingresos, su nivel de capital y que vaya pagando a tiempo sus créditos. Por otra parte, con las medidas propuestas adelante, se podría aumentar más aún la solvencia, bajando los riesgos de mora (mecanismos alternativos de garantía, seguridad sobre la propiedad, mayor seguridad ciudadana) y reduciendo los costos de transacción (mejor comunicación).

A. Solucionar el problema de la propiedad

²² Hemos identificado el problema en el contexto de un estudio realizado en el Banco Local de Nitalapán en Matiguás. De hecho, muchos comerciantes tienen una cuenta de ahorro o una cuenta corriente en la sucursal del Banades para poder retirar dinero en Matagalpa o Managua, cuando realizan algún negocio. Con la perspectiva de cierre del Banades, ellos quisieran tener este servicio en el Banco Local, el cual no tiene oficina ni en Matagalpa ni en Managua!

La falta de garantías hipotecarias debido a los graves problemas de propiedad de la tierra en todo el territorio nacional es una de las principales limitantes para que los pequeños y medianos productores accedan a préstamos de la banca comercial. Cada esfuerzo de las autoridades del país para solucionar este problema contribuiría también a mejorar la situación en el sistema financiero.

B. Crear mecanismos alternativos de garantía

Mientras se solucione el problema de la propiedad y también para que las unidades económicas que no tengan tierra puedan disponer de colaterales, se propone crear mecanismos alternativos de garantía, asumidos por alguna institución gubernamental, no gubernamental o privada.

Un **seguro ganadero**, por ejemplo, podría facilitar a que las instituciones financieras acepten el ganado como garantía. De hecho, la mayoría de las instituciones financieras no bancarias (proyectos, ONGs, IFNRs, cooperativas, etc.) utilizan un fierro para marcar el ganado de sus respectivos deudores. Sin embargo, esa práctica tiene sus limitantes, ya que el ganado se puede robar, se puede vender, a pesar del fierro, o simplemente morir, problemas que podrían ser solucionados con un seguro ganadero (si se pierde un animal, lo repone el seguro).

Otro tipo de mecanismo podría ser la creación de un **seguro agrícola** para anular los riesgos de pérdida de cosecha y así poder utilizar la cosecha como colateral.

Finalmente se podría implementar también un tipo de mecanismo como **fondo de garantía** donde la IMF sería garante de un préstamo por parte de un banco privado. En otras palabras, el banco privado intermediaría recursos hacia las pequeñas y medianas unidades económicas rurales a través de una IMF. La IMF se encargaría de colocar la cartera y de recuperarla, asumiendo el riesgo de pérdida.

C. Mejorar la infraestructura vial y las telecomunicaciones

Mejorando las vías de acceso a las zonas rurales, así como los medios de telecomunicación, se podrían bajar substancialmente los costos de transacción, tanto para los usuarios como para las instituciones financieras.

D. Asegurar la seguridad ciudadana

Particularmente en el aspecto de transferencia de fondos, se podría bajar costos si hubiera una mayor seguridad en los caminos.

BIBLIOGRAFIA

- Alemán M., Gómez L., Marín Y. (sept. 1995), Diagnóstico de la Producción Agropecuaria en el Interior del País, Nitlapán-UCA, Managua
- Banco Central de Nicaragua (marzo 1997), Indicadores Económicos (Vol. III, Núm. 3)
- CEPALC (dic. 1995), Nicaragua: Situación Económica 1995 y Perspectivas 1996
- CGAP (abril 1997), Introducing Savings in Microcredit Institutions: When and How?, Focus note no. 8
- CGAP (agosto 1996), Regulation & Supervision of Micro-finance Institutions: Stabilizing a New Financial Market, Focus note no. 4
- Dauner I. (1997), Mercados Financieros en Zonas Rurales, Nitlapán-UCA, Managua (borrador)
- Evans T. (1997), Liberalización Financiera y Capital Bancario en América Central - Una Agenda de Investigación, Cries, Managua
- Gallardo A.C. (oct. 1996), Cuantificación de la intermediación de fondos hacia el sector rural - año 1995, Nitlapán-UCA, Managua
- Iniciativa por Nicaragua (sept. 1996), Logros y Desafíos de las Nuevas Estructuras Institucionales de Servicios Financieros Rural/Urbano, Nitlapán, Managua
- Lächler U. (nov. 1995), Interest Rates, Credit and Economic Adjustment in Nicaragua, World Bank
- Maldidier C., Marchetti P. (1996), El Campesino-Finquero y el Potencial Económico del Campesinado Nicaragüense, Nitlapán-UCA, Managua
- Robinson M.S. (noviembre 1995) Paper: Introducing Savings Mobilization in Micro-finance Programs: When and How?, Philipinas
- Ruiz A., Dauner I., Gómez L. (marzo 1997), Evaluación de Impacto Económico del Crédito en las Unidades Económicas Rurales, Nitlapán-UCA, Managua (borrador final)
- Ruiz A., Dauner I. (julio 1997), Demanda de Ahorro e Institucionalidad en los Bancos Locales, Nitlapán-UCA, Managua (informes preliminares)
- Superintendencia de Bancos, Informes del Sistema Financiero, 1991 - 1997
- Superintendencia de Bancos (mayo 1996), Normas Prudenciales, Managua
- Velásquez J.L., Los Nuevos Grupos Empresariales de Nicaragua, Revista INCAE, Managua
- Visser Evert J. (1990), La Política de Crédito Subvencionada en Nicaragua (1979-1990): El Impacto en el Mercado Financiero Rural de Nueva Guinea, Managua

Conclusiones:

Los nuevos ejes del desarrollo agropecuario

Por: Mario Davide Parrilli

A través de los aportes específicos, este trabajo dibuja un diagnóstico del desarrollo rural de Nicaragua y prospecta una serie de estrategias sectoriales para salir vigorosamente e integralmente de la crisis. Nicaragua no puede seguir siendo el único país latinoamericano cuyas condiciones de vida siguen empeorando en los años 90s. Hay que modificar el patrón de desarrollo rural y nacional, buscando involucrar a todos los actores marginalizados en el proceso de desarrollo integral de la sociedad.

La primera parte de los aportes se concentra en un diagnóstico detallado y orgánico de la realidad económica. Las sucesivas estrategias de desarrollo agropecuario se fundan en tal diagnóstico, enmarcándose teóricamente en el enfoque querido por Nitlapán que pretende dar cuenta y valorizar la rica heterogeneidad de la realidad, a través de la identificación de tipologías de actores económicos y zonificación de la actividad económica

Las debilidades más evidentes mostradas por el diagnóstico pueden ser resumidas en la escasa productividad del sector agropecuario (muy por debajo del estándar latinoamericano) y la mala organización de sus recursos (p.ej. demasiada ganadería extensiva); la falta de su integración con los procesos más avanzados y capaces de añadir un importante valor agregado (la agroindustria); la débil inserción comercial de los productos nicaraguenses al mercado nacional (donde los bienes importados controlan los segmentos más ricos de mercado) e internacional (controlado por *brokers* extranjeros). Estas debilidades son enfatizadas por los escasos servicios de apoyo al sector: el ámbito financiero formal es un ejemplo evidente de la falta de interés para sectores importantes de productores. La política estatal macroeconómica ha mostrado su incapacidad de formular acciones más apropiadas de las conocidas, indistintas y poco exitosas maniobras de ajuste estructural. La creciente pobreza en el agro es la consecuencia natural de las mencionadas debilidades y de la falta de una serie de políticas coherentes para el desarrollo rural.

Sobre estas bases diagnósticas, se han insertado las propuestas de Nitlapán. Por un lado, todos los aportes subrayan algunos problemas estructurales que necesitan ser rápidamente solucionados por la inevitable intervención estatal: infraestructuras (vial, energía, agua, alcantarillado, puertos) y seguridad ciudadana. Ningun país económicamente avanzado ha podido construir su desarrollo sin el esencial apoyo de una red integrada de infraestructuras básicas. Por otro lado, los aportes analizan a

nivel más específico debilidades y perspectivas de los ámbitos prioritarios de desarrollo agropecuario: producción, procesamiento, comercialización, financiamiento y política social.

En el ámbito técnico-productivo, Marin enfatiza la necesidad de promover la modernización apropiada de la actividad primaria, con particular referencia a las zonas y a los actores de más potencial económico. En efecto, hay unos actores que tienen un papel catalizador del desarrollo rural, por número y dinamismo productivo: en ellos debe apuntarse la estrategia nacional. En este sentido, se debería mejorar:

- El nivel tecnológico productivo, al interior de un marco tecnológico que favorezca la absorción de mano de obra y al mismo tiempo aumente la productividad en el campo. Esta última actividad involucra a la valorización de los recursos humanos, mediante actividades de formación aplicada y asistencia técnica a los productores.
- La promoción de las zonas y tipologías de productores con los potenciales más elevados: la zona del interior y los campesinos-finqueros.
- La re-orientación de los grandes territorios a disposición de la ganadería extensiva hacia la agricultura relativamente intensiva, productora y empleadora de mano de obra. Este programa se coordina con la diversificación de las producciones del campo, para render más segura y moderna la inserción de Nicaragua en el mercado mundial de los bienes primarios.
- La constitución de gremios más organizados y representativos del panorama productivo nacional, que les permita conseguir un papel relevante en las negociaciones con las autoridades públicas y fomentar actividades de servicios al sector.

A nivel agroindustrial, Parrilli subraya la heterogenidad de formas agroindustriales y la importancia estratégica de algunas de ellas. La lógica es valorizar la producción nacional frente al exterior mediante una mayor generación de valor agregado, empleo e ingreso. La vía a seguir enfatiza la responsabilidad de los mismos procesadores en sacar adelante la economía. Las sugerencias enfatizan:

- El crecimiento de la agroindustria compleja (madera/muebles/papel, cuero/calzado, textiles/vestuario), que tiene un bajo perfil en el país, pero que muestra un gran potencial de generación de valor agregado, si se conjuga con una mejor eficiencia productiva, calidad de proceso y producto, mercadeo.
- La renovación de la pequeña agroindustria rural (gracias a un mejor acceso al crédito), capaces de activar un crecimiento rural, debido a una mejor tecnología que le permita alcanzar niveles aceptables de competitividad y ampliar su angosto mercado local.
- La modernización de la agroindustria básica, valorizando los ámbitos más generadores de valor agregado, o sea estimulando la producción

de bienes más sofisticados, listos para el consumo final en el país (segmentos de altos ingresos) y al extranjero.

- El mejoramiento de las relaciones horizontales entre las industrias y sus relaciones verticales con los suplidores (los productores) y clientes (exportadores o comerciantes nacionales), para mejorar la eficiencia y calidad productiva y así poder expandir la producción nacional, el ingreso y el empleo de los trabajadores.

En el ámbito de la comercialización, Artola subraya el escaso involucramiento del sector agropecuario a las dinámicas de los mercados nacionales e internacionales. Además, enfatiza la debilidad de las relaciones entre los actores de las cadenas productivas nacionales, que es una clave para entender las ineficiencias productivas del sector. En esta base sugiere:

- El fortalecimiento de relaciones de concertación entre los actores de las cadenas productivas más significativas, para lograr una mejor competitividad de los productos.
- La diversificación del comercio agropecuario por medio del fomento de nuevos productos para nuevos mercados. Eso permitiría poner a Nicaragua en una condición más estable en el intercambio internacional de bienes.
- Las instituciones públicas y el Estado deberían intervenir en propinar servicios fundamentales inexistentes porque no rentables para empresarios privados. El Estado podría brindar el servicio a precio de costo (p.ej. información), así reduciendo los costos privados de transacción e impulsando actividades aún inexistentes.
- Una nueva forma de integración a Centroamérica (y al mundo) es un eje esencial de las estrategias de desarrollo agropecuario. Ésta debe abandonar al viejo marco de inserción desventajosa de Nicaragua (exportación de bienes primarios versus la importación de bienes procesados y de capital), para convertirse en un marco que balancea el intercambio centroamericano de bienes a nivel intra e intersectorial.

Sobre el aspecto del crédito rural, Dauner y Ruiz enfatizan un importante catalizador del desarrollo campesino: el financiamiento a la producción. Las propuestas ponen en duda el actual marco gubernamental, orientado a crear nuevas instituciones de financiamiento. Al contrario, se sugiere fortalecer la intermediación financiera ya existente y, orientar recursos importantes hacia los sectores portadores del desarrollo, como los campesinos-finqueros.

- En este sentido, el Estado debería promover las instituciones y organizaciones de la sociedad que se están desarrollando en estos últimos años y que presentan grandes capacidades de arraigo local por su conocimiento directo de los actores productivos.
- Las instituciones financieras privadas y públicas deberían aumentar su apoyo a las tipologías campesinas más dinámicas (p.ej. los campesinos

finqueros) y que han ya demostrado capacidad de reembolso del crédito.

- Al mismo tiempo, el Estado debería adaptar los reglamentos del sistema de intermediación bancaria (SIB) para las instituciones no convencionales de crédito. Al contrario, su rigidez seguiría imposibilitando el desarrollo de una red competitiva de instituciones para el financiamiento a la producción.
- En términos de las formas institucionales de garantías de los préstamos, se podría pensar algo más de la clásica garantía hipotecaria. Una mayor flexibilidad ayudaría la creación de una competencia entre las instituciones financieras y facilitaría el acceso al crédito de los pequeños y medianos productores, con ventajas en términos de su producción, calidad, ingreso, acumulación, empleo, demanda, etc.

Finalmente, Martínez y Pérez presentan las crecientes “fronteras” de la pobreza en el campo y proponen una serie de medidas sociales que puedan fundar el futuro desarrollo del agro. No se puede esperar el desarrollo económico para brindar ayuda a los pobres rurales y entonces, hay que desarrollar medidas de seguridad social inmediatas y, al mismo tiempo, fundar las bases de un desarrollo “incluyente” con las siguientes acciones:

- Promover un crecimiento incluyente, que permita a todos los ciudadanos participar del desarrollo económico del país, a través de una división equitativa de los recursos disponibles que compense las contingentes diferencias iniciales.
- Sistemas de apoyo a los sectores más empobrecidos del país, mediante la elaboración de medidas que garanticen la seguridad alimentaria y el acceso a los servicios básicos (salud, vivienda, etc.) y otras que logren impulsar una más intensa ocupación de la fuerza trabajo.
- Fortalecimiento de las actividades de formación y alfabetización de la población rural, que se enfoquen en su específico entorno socio-cultural (no basadas en modelos urbanos ajenos).
- Desarrollar una política familiar más apropiada, para reducir las altas tasas de natalidad que siempre empeoran las condiciones de las familias rurales: la actividad de alfabetización es un eje fundamental en este proceso. El rol de la mujer debería ser enfatizado y apoyado en el desarrollo social campesino, porque su valorización pondría las bases para una distinta organización y dinamismo de las actividades económicas mismas y para los cambios de patrones culturales que no favorecen el desarrollo integral de la sociedad rural de Nicaragua.

Sustancialmente, Nitlapán toma una posición clara sobre las estrategias de reactivación agropecuaria y económica del país. Por algunos aspectos, esta posición apoya el marco gubernamental (en lo técnico-productivo) orientado a mejorar productividad y diversificación de la producción al interior de una orientación abierta hacia soluciones de eficiencia

productiva y alocativa. Sin embargo, sus propuestas operativas se diferencian bajo aspectos eminentemente político-económicos que enfatizan la coordinación entre el Estado y las organizaciones de la sociedad civil (en lo financiero) mediante la delegación de funciones del primero hasta las segundas y el papel de Nicaragua frente al mercado centroamericano (en lo comercial y agroindustrial), orientado a ocupar una posición menos débil que en el pasado y que lamentablemente se perfila también para el futuro, bajo el llamado a hacer de Nicaragua “el granero de Centroamérica”

En síntesis, este informe de Nitlapán da unos lineamientos de estrategias para el desarrollo agropecuario del país que balancean apropiadamente el papel del Estado y los actores socioeconómicos. El primer debería intervenir en obras infraestructurales (física y humana) que faciliten las operaciones económicas entre los actores. A la vez esto le permitiría ser menos intervencionista y más eficiente. Sin embargo, debe seguir interviniendo en eslabones productivos esenciales que todavía no son competitivos (que por lo tanto no incentivan a los actores privados): aquí la eficiente y eficaz intervención estatal podría prever un subsidio temporal y seleccionado, en función de un beneficio social que en el tiempo superará netamente al beneficio privado (información, mercadeo, laboratorios de calidad).

Por otro lado, las políticas sugeridas tienden a empujar a los actores económicos hacia la búsqueda de soluciones más competitivas en los ámbitos de la creación de nuevos productos, la adopción de tecnologías apropiadas, la formación de asociaciones de mercadeo/crédito/exportación, la opción de soluciones más productivas (agricultura intensiva en vez de ganadería), la información sobre las oportunidades productivas y comerciales en Centroamérica y afuera, etc. Sólo una clase empresarial más atenta a no perder ocasiones rentables, puede desenvolver el papel de eje del desarrollo nacional agropecuario y del país en su conjunto (siendo el país a estructura todavía prevalentemente agropecuaria). Los dos grupos de actores (público y privado), apoyados por instituciones independientes (organizaciones internacionales, universidades y ongs) tienen este reto adelante: “crecer juntos para crecer todos”.

Al interior de los agentes económicos privados hay algunas tipologías más interesantes y otras menos. Considerando el nivel de pobreza y la falta de integración a la economía real que la mayoría de la PEA padece en su actividad productiva, Nitlapán indica aquellas categorías más amplias y populares y, al mismo tiempo, dinámicas como ejes de la reactivación del país: los campesinos finqueros en lo agropecuario y la pequeña y mediana empresa en lo agroindustrial. Éstas primeramente pueden producir crecimiento económico y también repartir sus beneficios, como parte de un crecimiento incluyente de los miles de pobres campesinos y ciudadanos nicaragüenses.

Este producto fue impreso
en los Talleres Gráficos Offset
de la Universidad Centroamericana (UCA)



