



DIAGNOSTICO SOBRE CADENA DE CAFÉ MICRORREGION YALI, JINOTEGA - Nicaragua



DIAGNÓSTICO DE LA CADENA DE VALOR DE CAFÉ EN LA COMARCA “LA RICA”, MUNICIPIO DE YALÍ, JINOTEGA, NICARAGUA, FINANCIADA POR LA AGENCIA LOCAL DE FUNDENUSE EN ACUERDO CON EL ACOPIADOR/COMERCIALIZADOR “COMERCIAL DUARTE MORENO”.

**Realizado por RED KATALYSIS
25 DE MARZO DEL 2012**



**Diagnóstico de la Cadena de Valor de Café en la comarca “La Rica”,
municipio de Yalí, Jinotega, Nicaragua, financiada por la agencia local de
FUNDENUSE en acuerdo con el acopiador/comercializador
“Comercial Duarte Moreno”**

1) Introducción.

El presente documento de informe es parte del diagnóstico de la cadena de valor de café en la microrregión de la comarca “La Rica”, municipio de Yalí, departamento de Jinotega, Nicaragua, parcialmente financiada por la agencia de FUNDENUSE-Yalí.

El diagnóstico fue realizado por la Unidad de Servicios Financieros Rurales de RED KATALYSIS con el apoyo de la Gerencia de Negocios de FUNDENUSE¹, en el marco del componente de asistencia técnica institucional de RED KATALYSIS a las IMF afiliadas, compromiso establecido en convenio con la cooperación holandesa de ICCO.

El objetivo de este ejercicio de diagnóstico es evaluar la gestión del financiamiento de esta cadena de valor microrregional y generar las correspondientes recomendaciones para su mejoramiento, así como identificar los factores que pueden contribuir al diseño de una estrategia de financiamiento al rubro de café con mitigación del riesgo crediticio.

Los insumos que proveyeron la información para el presente diagnóstico son las entrevistas con actores de la cadena realizadas el 13 de marzo del 2012.

2) Descripción del Eslabón correspondiente al Pequeño Productor de Café.

2.1) Entrevista al productor de café y prestatario de FUNDENUSE, Sr. Ricardo Mendoza Herrera, vecino del caserío “Buena Vista”, comarca “La Bolsa”, municipio Yalí, departamento de Jinotega, 13 de marzo de 2012.

2.1.1) Caracterización de la unidad productiva familiar:

2.1.1.1) Área:

Área total: 8 mz².

Área productiva: 6 mz.:

Café en producción: 1 mz.

Café en renovación: 2 mz.

Café por renovar: 1 mz.

¹ Fundación para el Desarrollo de Nueva Segovia.

² mz.= manzana=10,000 varas².



Maíz para grano: 1 mz.
Frijol para grano: 2 mz.³

Otras áreas:

Bosque/fuente de agua: 1.50 mz.
Vivienda/infraestructura: 0.50 mz.

2.1.1.2) Rubros de producción:

Café en producción: 25.0 qq⁴-pergamino seco⁵ (Rdto⁶.-25.0 qq/mz).

Café en renovación: 0.0 qq-pergamino seco (Rdto.-0.0 qq/mz).

Café por renovar: 15.0 qq-pergamino seco (Rdto.-15 qq/mz).

Maíz para grano: 25.0 qq (Rdto.-25.0 qq/mz).

Frijol para grano: 40.0 qq (Rdto.-20 qq/mz).

2.1.1.3) Ingresos generados por los rubros de producción:

Café en producción: C⁷. 48,750.00. (Precio Prom.: C. 3,900.00/Carga).

Café en renovación: C. 0.00.

Café por renovar: C. 29,250.00 (Precio Prom.: C. 3,900.00/Carga).

Maíz para grano: C. 7,500.00 (Precio prom.: C. 300.00/Carga)⁸.

Frijol para grano: C. 24,000.00 (Precio prom.: C. 600.00/Carga).

Total Ingresos: C. 109,500.00.

2.1.1.4) Egresos de producción:

Café en producción: C. 45,000.00.

Granos básicos: C. 21,000.00.

Gastos financieros (Ptmo-FUNDENUSE): C. 11,850.00.⁹

Total Gastos: C. 77,850.00

2.1.1.5) Caracterización del grupo familiar:

Composición del grupo familiar:

Número de miembros: 7.:

Jefe de familia: productor/jefe de la unidad de producción-prestatario.

Cónyuge (edad 42 años): dedicada a actividades domésticas, excepto recolección de leña, empleo no remunerado.

Hijo mayor (edad 21 años): constituye mano de obra familiar.¹⁰

Nuera (edad 17 años): dedicada a actividades domésticas, excepto recolección de leña, empleo no remunerado.

³ El frijol se siembra en sistema de relevo con el maíz, de allí que el área total de granos básicos es de 2 mz.

⁴ qq= quintal=100 libras.

⁵ Grano de café despulpado, no pilado, y seco.

⁶ Rdto=Rendimiento.

⁷ C=Córdova.

⁸ Destinado al consumo familiar (auto-consumo).

⁹ Préstamo para Capital de Trabajo (CT) por C. 30,000.00, Tasa: 3% mensual, Comisión: 4% sobre monto, forma de Pago: Al vencimiento.

¹⁰ Esporádicamente se contratan jornales externos a la finca.



Hijos menores: niña de 5 años, niño de 3 años; por su edad todavía no asisten a la escuela.
Gasto familiar: aprox. C. 4,000.00/mes.¹¹

2.1.1.6) Flujo de caja de la unidad productiva familiar:

Ingresos de producción: C. 109,500.00.

Egresos de producción: C. 77,850.00.¹²

Gastos familiares: C. 4,000.00

Flujo neto: 35,650.00

Ingresos producto del salario que genera la unidad productiva familiar: C. 21,000.00.¹³

Flujo neto real: 56,650.00

2.2) Conclusiones y Recomendaciones producto de la entrevista al productor.

2.2.1) Conclusiones.

i) Sobre asistencia técnica:

El productor reporta ausencia total de acompañamiento de asistencia técnica en la microrregión en los rubros que desarrolla actualmente (café y granos básicos).

ii) Sobre granos básicos/seguridad alimentaria:

El productor reporta pérdidas de cosecha en la temporada 2010 por exceso de lluvia, no así en el 2011 donde obtuvo buen resultado.-En general reporta poca frecuencia de pérdidas ocasionadas por bajos precios, dado que una buena proporción de la cosecha se destina al consumo del grupo familiar.

Se identificó que FUNDENUSE está apoyando el aspecto de la seguridad alimentaria de las familias campesinas, debido a que el financiamiento a los pequeños productores de café en términos reales contribuye a generar la producción de granos básicos para auto-consumo; y la producción y comercialización del grano de café es la que genera el pago del crédito.

iii) Sobre diversificación:

En lo relativo al tema de hortalizas, el productor reporta que en la temporada 2010-2011 incursionó en forma rudimentaria en la siembra de repollo, tomate y papa experimentando pérdidas en todos ellos, por lo que optó por no continuar en la actividad.

Los factores que incidieron en las pérdidas hortícolas fueron, en el caso de tomate y repollo los bajos precios, y en papa el ataque del hongo Rhizoctonia.

¹¹ Desglose: C. 3,000.00/provisión alimenticia, C.500.00/gastos en salud, C.150.00/transporte, C. 150.00/asistencia a reuniones, C.200.00/Otros.

¹² Incluye gastos financieros.

¹³ Mano de obra del cultivo de granos básicos.



Siempre sobre el rubro de hortalizas, el productor reporta que no existen a nivel microrregional programas de asistencia técnica y de comercialización que promuevan estos cultivos.

iv) Sobre asociatividad:

El productor reporta la existencia de una cooperativa de productores de café en la microrregión, sin embargo, aduce que desconoce los servicios que presta y que tiene la impresión que los socios no se reúnen.

v) Sobre el ingreso familiar:

En la actividad de granos básicos, la mano de obra es enteramente familiar. En lo que respecta al cultivo de café, solamente en la recolección se contratan jornales externos a la finca, lo que implica fortalecimiento de la capacidad de pago ya que la mayoría de los salarios son percibidos por el grupo familiar.

2.2.2 Recomendaciones a FUNDENUSE:

a) Sobre asistencia técnica:

Se recomienda desarrollar una sólida capacitación de su personal de negocios en los aspectos productivos y de mercado en el rubro de café, como una forma de desarrollar criterios técnicos en la evaluación de campo de los productores solicitantes de crédito debido a la falta de cobertura de programas de asistencia técnica en la microrregión y que se identificó a priori en la entrevista.

b) Sobre asociatividad:

Se recomienda que FUNDENUSE realice un acercamiento con la Cooperativa “Polo de Desarrollo” y otras que pudieran estar operando en la microrregión, con el propósito de identificar posibles valores agregados en desarrollar una relación con esas organizaciones y que pudieran conducir a la expansión del financiamiento a los pequeños caficultores asociados.

c) Sobre el financiamiento al rubro de granos básicos:

Como conclusión a lo reflejado en la entrevista, se recomienda que en lo relativo al financiamiento del rubro de granos básicos, se adopte como estrategia fundamental atender a pequeños productores que desarrollen la actividad en diversificación con rubros agropecuarios de alto valor comercial, como es el caso del café.

No se recomienda atender a productores de granos básicos en situación de subsistencia, ya que su precariedad no les permite desarrollar diversificación productiva y por lo tanto su vulnerabilidad es extrema.



d) Sobre el financiamiento al rubro de hortalizas:

Se recomienda financiar el rubro de hortalizas solamente en un ambiente de cadena de valor organizado.

3) Descripción del Eslabón correspondiente al Acopiador/Comercializador.

3.1) Entrevista al Sr. Jesús Aristeo Duarte Oliva/Acopiador de Café, Propietario “Comercial Duarte Moreno”, Comarca “La Rica”, Yalí, Jinotega, Nicaragua.

3.1.1) Aspectos recogidos en la entrevista.

3.1.1.1) Sobre la forma que opera como acopiador (comercializador):

El Sr. Jesús A./Duarte-acopiador ha logrado establecer un acuerdo con la cooperativa “Polo de Desarrollo” de Yalí, para adquirir por cuenta de ese entidad café en pergamino húmedo con pago de una comisión por quintal de C. 25/qq.; el neto que le queda al acopiador de esta comisión es de C. 12.00.

En algunos casos el Sr. Duarte adquiere café que no liquida de inmediato con el comprador (Cooperativa “Polo de Desarrollo”), lo que puede aumentar sus márgenes de ganancia si el precio se incrementa en relación al precio inicial de compra. Este volumen de comercialización es pequeño en relación al total comercializado.

El volumen que acopió/comercializó el 2011-2012 fue de 4,377 qq. correspondientes a la cosecha de 232 productores de la microrregión de “La Rica”.

3.1.1.1.2) Sobre los precios y el mercado:

De acuerdo a lo explicado por el acopiador, en la recién en la temporada 2011-2012 los precios de compra al productor de la carga¹⁴ de café han oscilado entre C. 4,500 (inicio), C. 4,700 (mediados), C. 4,300 (último).

La carga es equivalente a dos sacos de café de 45 kg= 188 lbs.¹⁵

En el momento de la visita ya se estaba comenzando a experimentar la baja internacional del precio del café, de un poco más de USD¹⁶ 200 a aprox. USD 160, lo que se comentó con el acopiador.

De acuerdo a sus explicaciones, y al igual que en Honduras, el productor de café ha adoptado conductas más conservadoras en el manejo del dinero aún y cuando sea bonanza de precios, por lo que está en mejor capacidad de resistir los embates de los bajos precios.

¹⁴ Carga= dos quintales (qq).

¹⁵ Del peso inicial con que se recibe, hay un ajuste del comprador en 0.2% por efecto de pérdida de peso.

¹⁶ Dólares de los Estados Unidos de América.



Sobre el mercado internacional del café, se llegó a la conclusión de que es altamente especulativo, y que los pronósticos de los expertos en cuanto a que la bonanza de precios podía extenderse por cinco años no eran realistas.

En el caso de este acopiador por el hecho de que su mayor volumen de comercialización es por compra bajo comisión con liquidación diaria, está mejor protegido contra pérdidas ya que en la mayoría del café que comercializa no especula.

3.1.1.1.3) Sobre su participación en “cadena de valor”:

Aunque el Sr. Duarte es acopiador/comercializador individual, su rol permite conectar a 232 productores de la microrregión de “La Rica” con la Cooperativa “Polo de Desarrollo” que comercializa el café de varias comarcas de la microrregión de Dalí.

La Cooperativa no tiene facilidades logísticas para acopiar el café en “La Rica” por lo que este acopiador es una extensión de su canal de comercialización.

3.1.1.1.4) Sobre financiamiento:

FUNDENUSE ha logrado establecer con el acopiador un acuerdo informal de retención de los pagos de los créditos individuales que otorga a sus productores-proveedores con excelente suceso, ya que los créditos se recuperan en su totalidad.

Sería conveniente formalizar este acuerdo bajo un “convenio” escrito.

En cuanto a financiamiento que otorga el acopiador/comercializador, mediante transferencia que le realiza la Cooperativa concede anticipos a productores-proveedores que no liquidan de inmediato su entrega de cosecha, recuperándolos al momento de la liquidación.

Se pudo observar que el acopiador/comercializador tiene un muy buen conocimiento e intuición del comportamiento del mercado, y lo mismo a nivel de la situación económica y productiva de sus clientes-proveedores.

FUNDENUSE hace acopio de esta relación ya que el Sr. Duarte constituye también un “filtro” para las solicitudes de crédito que presentan los productores de “La Rica”, de allí el éxito en la recuperación.

Este modelo está en la categoría de financiamiento con enfoque de cadena de valor, y habría que buscar reproducirlo en otras microrregiones donde se dieran las condiciones, versus el esquema que priva en la cartera de café de la institución que es de “financiamiento abierto” a productores individuales, dada su implicación evidente en la reducción del riesgo crediticio.



3.2) Conclusiones y Recomendaciones producto de la entrevista al acopiador/comercializador.

3.2.1) Conclusiones:

- i) El riesgo operativo del acopiador/comercializador es mínimo debido a que el volumen de compra con que especula es poco significativo, lo que implica también mínimo riesgo en cuanto a un posible no traslado de las retenciones a FUNDENUSE en concepto de pago a los créditos otorgados, principal condición del acuerdo de financiamiento.
- ii) Se encuentra el mismo patrón que en Honduras en lo relativo al afianzamiento de una conducta más conservadora y previsoras en los pequeños caficultores sobre el manejo de los ingresos de su actividad productiva en época de bonanza, lo que favorece el financiamiento al rubro aún en situaciones de caída de precios.
- iii) Es prudente asumir que el mercado del café es permanentemente inestable, por lo que construir políticas de financiamiento sobre supuestos de períodos de bonanza, aún y cuando se basen sobre conclusiones de “expertos”, no es una visión realista.
- iv) El eslabón que representa este acopiador/comercializador, permite conectar a 232 productores relativamente alejados al centro de acopio de la cooperativa “Polo de Desarrollo” a esa cadena de valor organizada.
- v) Un factor relevante que contribuye al éxito del acuerdo desarrollado entre FUNDENUSE y Comercial “Duarte Moreno” es el hecho de que el acopiador posee la capacidad de contribuir objetivamente y con propiedad-*dado su conocimiento del rubro y la situación de los productores de la microrregión*-a la calificación como sujetos de crédito de los caficultores solicitantes de crédito, sirviendo como filtro en el proceso de crédito.

3.2.3) Recomendaciones a FUNDENUSE:

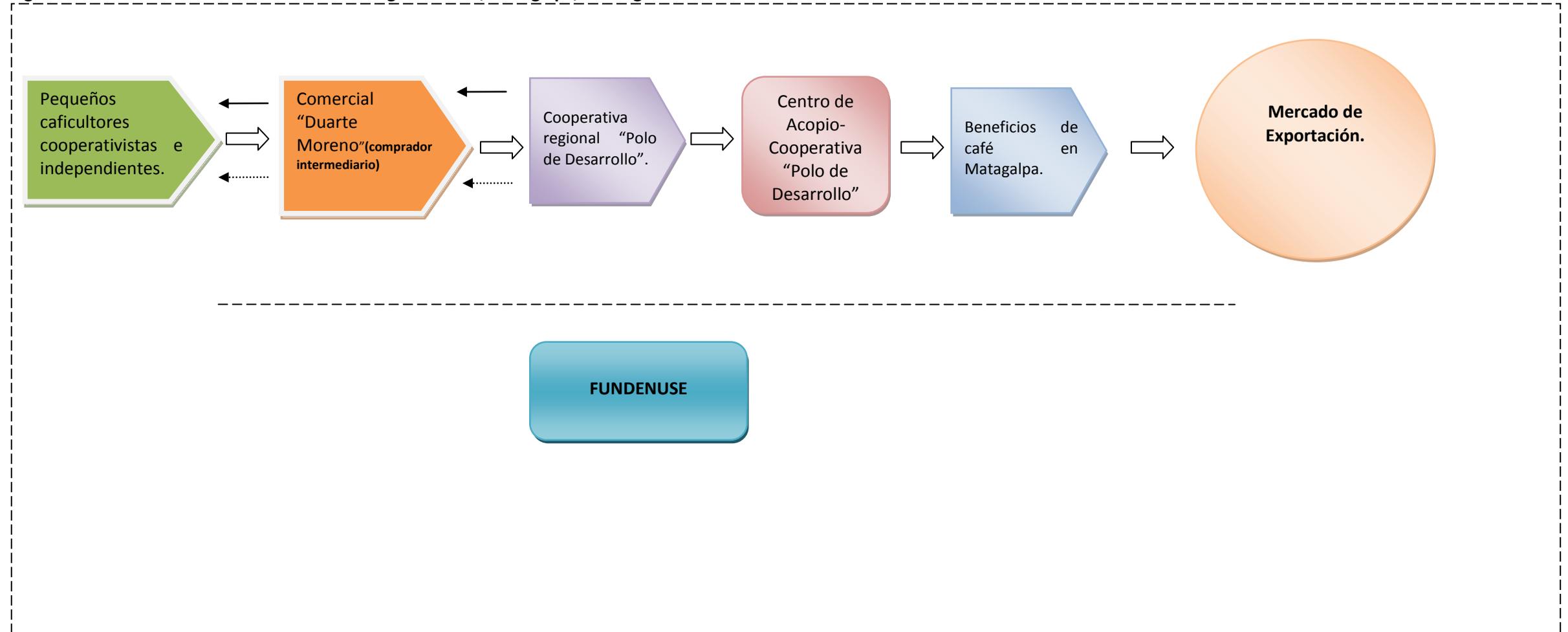
- a) *Sobre la calificación del actor aglutinador en la cadena de valor:*

Es necesario incorporar la metodología de “diagnóstico de la cadena de valor” como paso necesario del proceso que la institución financiera debe realizar para el diseño de iniciativas de negocio al sector productivo, ya que permite identificar- entre muchos elementos importantes- el eslabón que constituye el “actor aglutinador” en la cadena y sus atributos en cuanto a la factibilidad de establecer un acuerdo de financiamiento con ese nivel.

- b) Se recomienda formalizar este acuerdo de financiamiento en un convenio escrito, donde se establezcan las responsabilidades de las partes, mecanismos de aprobación y operativos, así como las condiciones de otorgamiento de los créditos.



Figura 1.-Cadena de valor de café en la microrregión de Dalí, Matagalpa, Nicaragua.





4) Entrevista a Asesor de Crédito, Erick Gámez, Agencia FUNDENUSE, Yalí, Jinotega, Nicaragua.

4.1) Sobre el proceso de crédito con el acopiador/comercializador.

A continuación se describe el **proceso de trámite de una solicitud de crédito en ambiente de cadena de valor de café, bajo el acuerdo de FUNDENUSE con el acopiador/comercializador J-Ariste Duarte/Comercial “Duarte Moreno”, en la microrregión de “La Rica”, Yalí, Jinotega, Nicaragua.**

I) Promoción del servicio de crédito por el asesor de crédito/agencia FUNDENUSE-Yalí al momento de que los productores van a entregar su cosecha al centro de acopio;

II) El asesor de crédito revisa conjuntamente las manifestaciones de interés en crédito de los productores-proveedores, y el acopiador en su función de “filtro” de las solicitudes otorga un visto bueno ò una denegación de la solicitud de crédito;

III) El asesor de crédito realiza conjuntamente con el acopiador/comercializador una visita de inspección a la parcela del solicitante;

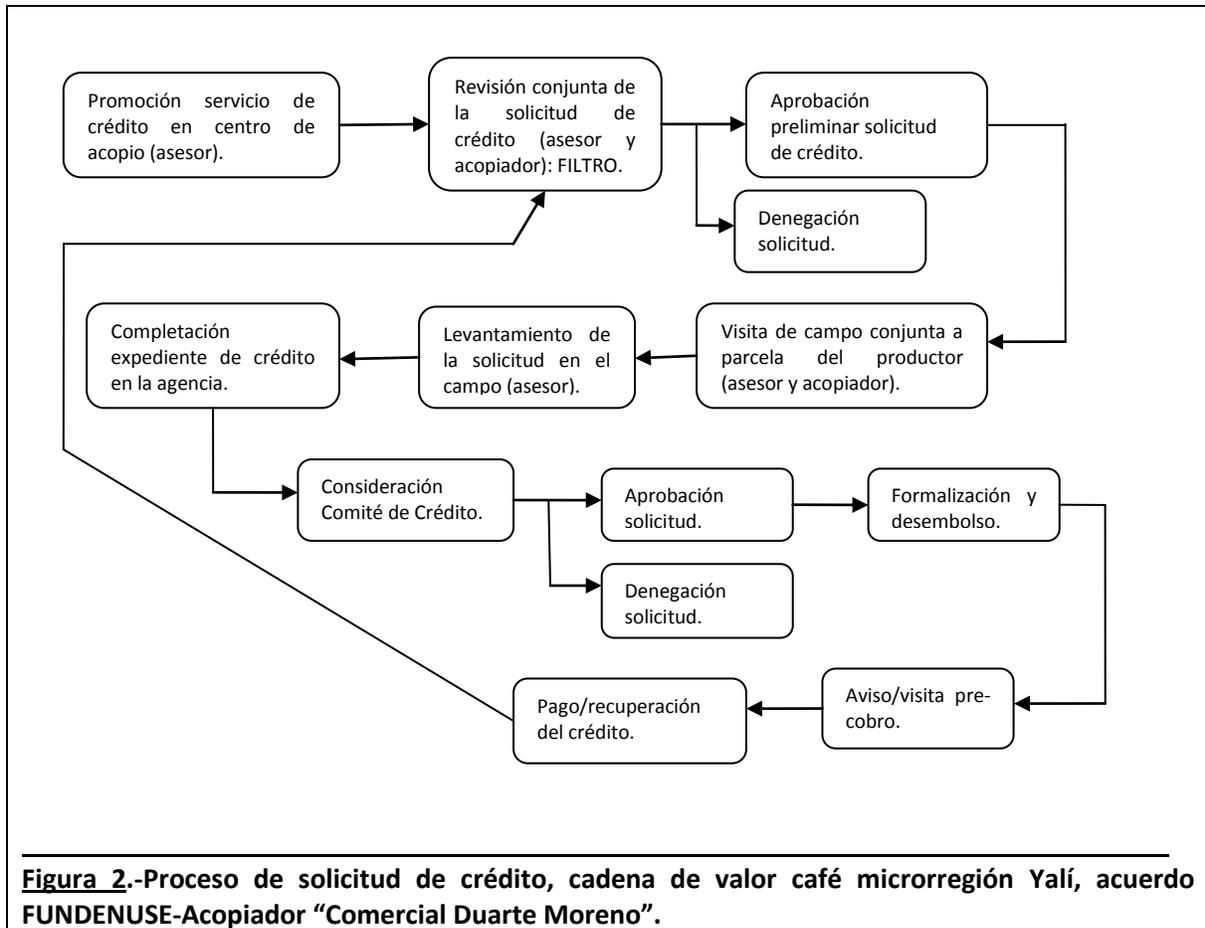
IV) Sí se determina que procede, durante la visita de campo el asesor de crédito llena con el productor/solicitante el formato de solicitud correspondiente, y solicita la demás información para completar el expediente de crédito;

IV) Una vez completado el expediente de crédito, la solicitud de se somete al comité de crédito correspondiente;

V) Sí es aprobada, se procede al desembolso correspondiente;

VI) Previo al vencimiento del crédito, se realiza un labor de pre-cobro mediante entrega de nota al prestatario; y

VIII) Una vez realizado el pago del crédito por el prestatario, se procede al trámite de la nueva solicitud.



4.2) Conclusiones y Recomendaciones producto de la entrevista al asesor de crédito de FUNDENUSE.

4.2.1) Conclusiones:

- i) Se ha experimentado una recuperación del 100% de los créditos otorgados bajo el ambiente del acuerdo FUNDENUSE/Yalí con el acopiador/Duarte Moreno, lo que evidencia la validez del proceso/negociación.
- ii) Un factor determinante en el éxito de este tipo de financiamiento en ambiente de cadena de valor, es la integración de un mecanismo de aprobación preliminar de los créditos entre personeros de la institución microfinanciera y el actor-aglutinador de la cadena, en este caso el acopiador/comercializador.



4.2.2) Recomendaciones:

a) Para poder desarrollar efectivamente y exitosamente estas relaciones de vinculación estratégica entre la IMF y los actores-aglutinadores de la cadena, es necesario que la institución microfinanciera desarrolle la capacidad en su personal de negocios para el diagnóstico puntual y práctico de la cadena de valor.

b) Sobre la estrategia de financiamiento al rubro café:

Se recomienda incorporar como ejes principales en una **estrategia de mitigación del riesgo en el financiamiento del rubro de café**, ante la inestabilidad del mercado:

✓ El financiamiento en ambiente de cadena de valor organizada en vinculación con las formas asociativas predominantes y calificadas en cada microrregión, principalmente, comercializadores-intermediarios, beneficios de exportación, cooperativas de productores, asociaciones de productores, y otras que se identifiquen.

✓ Generar crecimiento de cartera con el financiamiento de productores encadenados al mercado de cafés especiales, los que observan una mejor capacidad de pago y menos inestabilidad de precios debido a la creciente demanda de esta categoría de cafés y el reconocimiento del sobreprecio de parte de los compradores, aún en situaciones de crisis de precio, que caracterizan este nicho de mercado.

✓ Incorpora la diversificación productiva y económica como una condición que facilite el financiamiento a los pequeños productores de café.

✓ Capacitar sólidamente al personal de negocios de la institución en el conocimiento de los aspectos productivos y de mercado del rubro de café.