

Instituto Interamericano de Cooperación  
para la Agricultura - IICA  
Representación Nicaragua

Informe Trimestral Final

Proyecto Política Económica  
y Desarrollo de Agronegocios  
(EPAD) IICA / USAID

Septiembre 30 del 2004



# Indice

<b>I</b>	<b>Introducción</b>	<b>3</b>
<b>II</b>	<b>Desarrollo de Agronegocios</b>	<b>8</b>
	<b>II.a Agronegocios Agrícola-Acuícola</b>	<b>8</b>
	Programa Hortícola	11
	Programa Cacao (orgánico, precio justo y convencional)	13
	Programa de Café	14
	Programa Frutas, Musáceas y Tubérculos	15
	Programa Acuícola	17
	Programa de Granos, Ajonjolí y Sorgo Escobero	18
	<b>II.b Agronegocios Pecuarios</b>	<b>20</b>
	Beneficiarios	20
	Programa Ganadero	21
	Programa Lechero	22
	Proyectos de Ganadería Menor	23
	Resultados	24
	Programa Ganadero	24
	Programa Lechero	26
	Proyectos de Ganadería Menor	27
	Actividades Realizadas	28
	<b>II.c Plataformas de Exportación</b>	<b>35</b>
	Acceso a Mercados Internacionales	38
	Desarrollo de una Agroindustria Exitosa	41
<b>III</b>	<b>Componente de Política</b>	<b>46</b>
	Política Macroeconómica	46
	Política de Ampliación de los Servicios Financieros Rurales	46
	Política de Ordenamiento de la Propiedad	48
	Política Sectorial	49
	Política de Semillas	55
<b>IV</b>	<b>Fortalecimiento al Sector Privado</b>	<b>61</b>
<b>V</b>	<b>Rehabilitación de Caminos Rurales</b>	<b>65</b>
<b>VII</b>	<b>Capacitaciones, eventos y comunicación</b>	<b>70</b>
<b>VIII</b>	<b>Anexos</b>	<b>73</b>



## I. Introducción

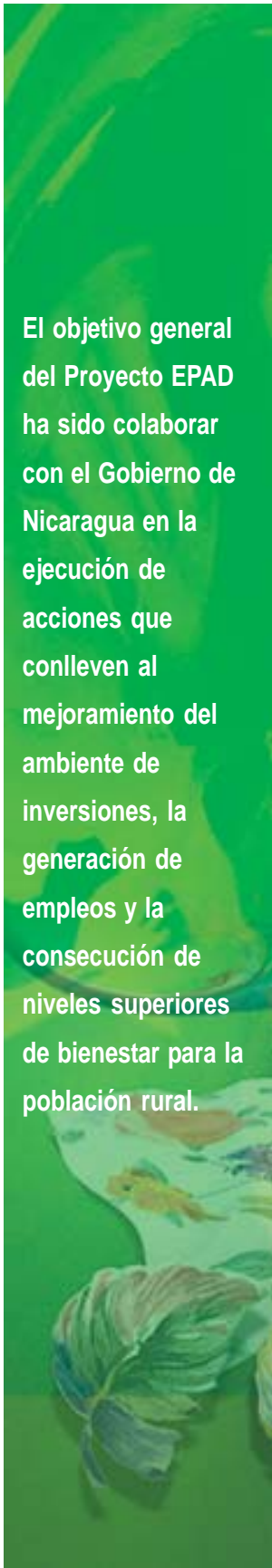
El Proyecto IICA-EPAD (*Economic Policy and Agribusiness Development*) ejecutado por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), comprendió un componente de políticas y un componente de promoción de agronegocios.

Desde el lanzamiento del EPAD se sucedieron cambios externos vinculados al deterioro de la economía nicaragüense y a la negociación de acuerdos de libre comercio con Canadá y los Estados Unidos, con este último país a través de la creación de un área de libre comercio con Centroamérica (CAFTA).

El Proyecto EPAD inició su primer año de operaciones en septiembre 2002 y finalizó en agosto 2003. Debido a la impresión positiva obtenida con los resultados de la ejecución del EPAD I se firmó un segundo convenio, para la realización de un EPAD II, que comenzó en septiembre del 2003 y finalizó en agosto del 2004.

El objetivo general ha sido colaborar con el Gobierno de Nicaragua en la ejecución de acciones que conlleven al mejoramiento del ambiente de inversiones, la generación de empleos y lograr niveles superiores de bienestar de la población. Tuvo dos componentes: (i) políticas económicas; y (ii) desarrollo de agronegocios.

**El área de políticas económicas** estuvo dirigida a mejorar el marco general de políticas para facilitar un ambiente propicio del proceso inversionista nacional e internacional, facilitar la ejecución de mejores políticas de negociaciones y comercio, la eliminación de los cuellos de botella y la implantación de políticas sectoriales apropiadas.



El objetivo general del Proyecto EPAD ha sido colaborar con el Gobierno de Nicaragua en la ejecución de acciones que conlleven al mejoramiento del ambiente de inversiones, la generación de empleos y la consecución de niveles superiores de bienestar para la población rural.

A través de PROVIA se logró potenciar la participación de los líderes del sector privado agropecuario y forestal, organizándolos y estableciendo las bases para formar la Fundación PROVIA. Se logró cohesionar a los líderes alrededor de un proceso altamente participativo, como fue la formulación de la Estrategia de Desarrollo Agropecuario y Forestal, la política forestal y la de agroturismo.



**A través de PROVIA se potenció la participación de los líderes del sector privado agropecuario y forestal, organizándolos y estableciendo las bases para formar la Fundación PROVIA.**

Los temas de contribución en el área de política económica y sectorial fueron diversos. Se facilitó la elaboración y aprobación de la Ley de Equidad Fiscal, el cabildeo y conciliación de intereses de la Ley Forestal, la formulación de su reglamento que impulsa sobre bases sostenibles y rentables la forestería en el país, el diseño de la reglamentación sobre el uso y riesgo de los Organismos Genéticamente Modificados (OGM).

Alrededor de temas de política se desarrollaron más de 300 eventos, talleres, seminarios, encuentros, promociones comerciales, capacitación, presentaciones, donde unas 10 mil personas han aportado y recibido ideas, capacitación, propuestas, oportunidades y recursos en general.

Respecto al apoyo en el desarrollo de estrategias, programas, proyectos y estudios, resalta: (i) la Propuesta de Estrategia de Desarrollo del Agro de Nicaragua del sector privado; (ii) la estrategia nacional de desarrollo de la producción orgánica de las organizaciones de productores y la estrategia de desarrollo del agroturismo del sector privado; (iii) la contribución al Plan Nacional de Desarrollo en temas específicos; (iv) el Programa de Semillas; (v) el Programa Vaso de Leche que beneficia a más de 300 mil escolares; (vi) el Programa Nacional de Reconversión de la Ganadería Bovina; (vii) múltiples estudios que cubren una amplia gama temática a nivel de productos, mercados, precios, energía eléctrica, tasas de



protección, políticas, crédito, tecnología, cadenas, territorios, instrumentos de políticas, entre otros.

El componente de agronegocios estuvo orientado a la creación de una base de crecimiento competitiva de líneas de productos atractivos para la inversión nacional, regional e internacional el EPAD II se planteó dos frentes de trabajo:

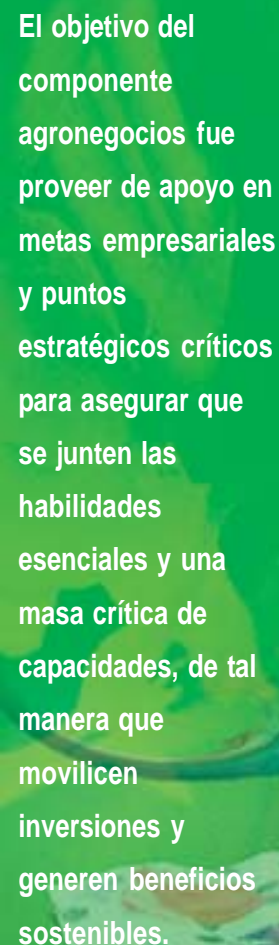
- 1) La ampliación de experiencias esenciales del EPAD I; y,
- 2) La consolidación de una cartera de agronegocios.

El objetivo del componente fue proveer apoyo en metas empresariales y puntos estratégicos críticos para asegurar que se junten las habilidades esenciales y una masa crítica de capacidades, de tal manera que movilicen inversiones y generen beneficios sostenibles. La ampliación de las experiencias esenciales del EPAD tiene dos áreas de actividades:

- a) **Expandir la base de las capacidades de mercadeo.** La idea es conectar a los productores con el creciente mercado global. Este fue uno de los mecanismos más sensitivos y esenciales del EPAD. Se trató de proveer capacitación profesional en agronegocios a bajo costo y promover la introducción de prácticas exitosas.
- b) **Desarrollar la Innovación de Tecnología Competitiva y un Sistema de Apoyo a su Difusión.** Dado el poco desarrollo en estas áreas el EPAD importó nuevas tecnologías que podían tener cierto éxito inicial. Al principio esta tecnología no logró generar una convicción sistemática y no se ganó la confianza de los productores e inversores, particularmente con productores de bienes no tradicionales. De ahí la necesidad de construir rápidamente, desde la inversión existente, una nueva generación de tecnología y mecanismos de difusión sobre una amplia escala de necesidades.

El componente de consolidación de una cartera de negocios cuenta con dos subcomponentes:

- a) **La promoción de eventos para la inversión en la agroindustria de Nicaragua** con la finalidad de facilitar la interacción de los líderes empresariales a nivel nacional e internacional por medio de eventos. Los intercambios contri-



**El objetivo del componente agronegocios fue proveer de apoyo en metas empresariales y puntos estratégicos críticos para asegurar que se junten las habilidades esenciales y una masa crítica de capacidades, de tal manera que movilicen inversiones y generen beneficios sostenibles.**



buyen a la internacionalización de las “best practices” en diferentes aspectos como la comercialización, la tecnología post cosecha, las labores culturales, etc. Estos foros también retroalimentan a los demás componentes del EPAD para mejorar sus condiciones y contribuyen a dar una nueva imagen de Nicaragua que potencia la inversión.

- b) **La construcción de una institucionalidad local sostenible, para lo cual** se pretendió desarrollar actividades con las organizaciones beneficiarias del EPAD, centradas en estimular los acuerdos institucionales que permitan la sostenibilidad después del proyecto.

En su diseño el EPAD enfrentó limitaciones temporales y presupuestarias que imposibilitaron tener una visión de proceso. Con recursos limitados y un horizonte temporal por períodos de un año, no es posible hacer planificaciones de largo plazo, de cara a generar procesos. Aunque hayan renovaciones anuales del EPAD que garanticen su continuidad, la certidumbre no se tiene a priori, si no hasta bien entrada la ejecución del adendum aprobado.

Los productos agrícolas en los que trabajó el IICA presentan una dinámica muy positiva en los últimos 5 años. Es en la producción de estos cultivos donde se observan aumentos significativos de los volúmenes producidos y valores de exportación relativamente crecientes o sostenidos. Es también en el ámbito de estas producciones en el campo donde se observan los mayores cambios en el manejo tecnológico.

Muchos de estos cambios han sido estimulados por procesos de integración a los mercados, que aunque algunos todavía no son completos ni se pueden señalar como procesos consolidados, sí han generado cambios en las prácticas productivas para adaptarse a la demanda de los consumidores.



**La heterogeneidad de la demanda de apoyo es un elemento muy positivo, de cara a la efectividad de las actividades del programa, porque demuestra mucha flexibilidad.**



En este sentido, la influencia de las empresas comercializadoras (sean iniciativas privadas o cooperativas) ha sido decisiva en el cambio de patrones de las prácticas productivas. Aún cuando es necesario señalar que estos cambios son graduales y que por varios factores obstaculizan estos procesos, se observa gran diferenciación por sector social y zona geográfica en la intensidad del cambio de las prácticas productivas y tecnológicas.

Lo más concluyente de este proceso de integración a los mercados (locales o externos) es que aumentó la demanda efectiva de servicios a la producción (crédito, asistencia técnica, capacitación) y los procesos de cambio tecnológicos que se generan en estas condiciones son más extendidos y sostenibles. En este sentido la estrategia del IICA de insertarse en actividades económicas con cierto nivel de expansión y con ciertos niveles de inserción en los mercados, logró resultados positivos y concretos que se presentan en el informe.

Finalmente, es necesario destacar que el éxito de este proyecto se atribuye a la selección apropiada de iniciativas de políticas y agronegocios y al excelente equipo de trabajo. Este éxito se debe, también, a la integración y sinergia entre los componentes de políticas y agronegocios que trabajaron a través de numerosas alianzas con organizaciones de productores, ONG's, instituciones educativas y de investigación, así como a la concertación y labor conjunta con el sector privado y el Gobierno de Nicaragua.



## II. Desarrollo de Agronegocios

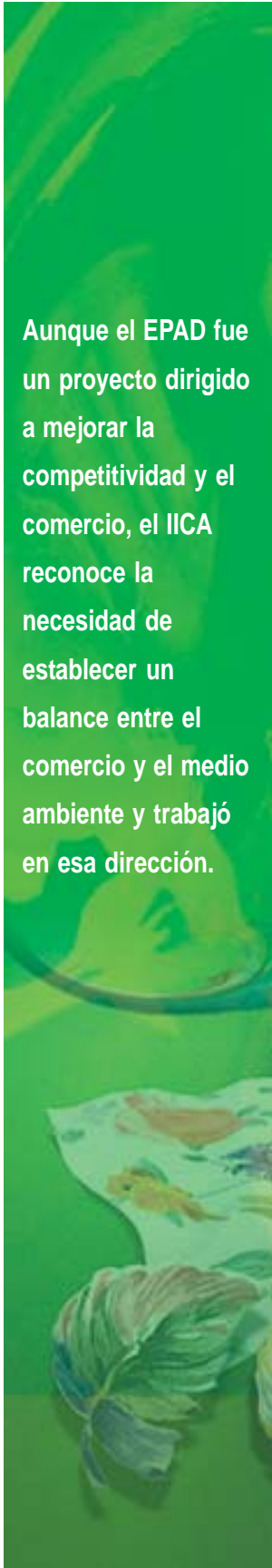
### II-a AGRONEGOCIOS AGRÍCOLA-ACUÍCOLA

Con 21 meses de experiencia, este componente del Proyecto IICA/EPAD deja establecida una serie de programas agrícolas y acuícolas que se consolidan bajo sus principios:

- 1) Demanda de mercado definida y existente
- 2) Actividades económicamente sostenibles
- 3) Tecnología adaptada a la capacidad productiva.

El Proyecto IICA/EPAD se inició como un programa de agronegocios, evoluciona desarrollando oportunidades comerciales a través del uso e introducción de tecnologías de validación, producción y post-cosecha, hasta desarrollar programas integrales de comercio de productos provenientes de la agricultura y sus actividades conexas con un enfoque de mercado.

Aunque el EPAD fue un proyecto eminentemente comercial, el IICA reconoce la necesidad de establecer un balance entre el comercio y el medio ambiente, por lo que contando con la anuencia de USAID, se efectuó el seguimiento al EIA y a los programas de manejo MIP en hortalizas. Este trabajo que se realizó con ZAMORANO entrenó a socios y proyectos ligados a USAID en el uso y manejo racional de plaguicidas, para dejar formalizadas las reglas sobre esta materia dentro de los programas agrícolas que se lleven a cabo en Nicaragua.



Aunque el EPAD fue un proyecto dirigido a mejorar la competitividad y el comercio, el IICA reconoce la necesidad de establecer un balance entre el comercio y el medio ambiente y trabajó en esa dirección.



Con un presupuesto de U\$ 670,000 dólares el componente *Agronegocios Agrícola/Acuícola* contribuyó a generar ventas durante el período enero-septiembre 2004, por un valor de US\$2,614,442.95 dólares.

Estas cifras no incluyen las actividades establecidas durante el último semestre, cuyas ventas no se darán sino hasta después de terminado el proyecto, en septiembre 2004, las cuales representan un valor estimado adicional de U\$ 863,780.

<b>Proyecto IICA/EPAD Acumulado de Ventas Enero a Septiembre 2004</b>		
<b>Programa</b>	<b>Rubros</b>	<b>Venta Total U\$</b>
Hortícola	Tomate (mesa e industrial), maíz dulce, chiltoma (rellena y dulce), cebolla (blanca y amarilla), repollo, lechuga (6 variedades), okra, brócoli, perejil, melón, sandía, cebollín, remolacha, papa, mango	1,191,420.00
Orgánico	Cacao, hortalizas varias, cardamomo	258,455.95
Frutales y musáceas	Plátano, árboles frutales, guineo	617,886.00
Acuícola	Pescado vivo, alevines	38,765.00
Granos y oleaginosas	Frijol (rojo y negro), ajonjolí	507,916.00
<b>Total</b>		<b>2,614,442.95</b>

Siguiendo los objetivos de desarrollo de negocios del Proyecto, en el período julio - septiembre se gestionó la firma de tres importantes contratos de compra y venta entre productores e inversionistas, cuyas actividades de producción se iniciaron durante el trimestre:

- 1) **Cebolla de Exportación:** Programa apoyado por IICA/EPAD y CRS que establece la siembra de 123 manzanas de cebolla de exportación. IICA ha promovido la firma de contrato de compra y venta entre productores socios y la empresa Lionheart de Estados Unidos.
- 2) **Ajonjolí para Exportación:** Se inició con una oferta de compra de la exportadora INVASA, para comercializar a precio fijo ajonjolí al Japón. IICA/EPAD en reunión con Save the Children y la Fundación ARAS acordaron establecer un proyecto de siembra de 600 mzs de este rubro.



- 3) **Sorgo escobero:** Contrato firmado por un productor de PROVIA en donde también participan dos cooperativas de pequeños productores y la empresa de escobas del Sr. Adolfo Montiel, para la siembra de 40 mzs de escoba con precio fijo, con el objeto de exportar escobas terminadas a los Estados Unidos..

Adicionalmente a los proyectos realizados con los dos socios DAP, el proyecto EPAD ha proporcionado asistencia técnica en producción y manejo a otros "partners" de USAID: al proyecto de tomate de ADRA; MIP y uso de Controles Biológicos a Project Concern International para su programa de papa; y, a CRS para su programa de producción hortícola.

Con el Cuerpo de Paz se establecieron los primeros voluntarios en algunos de los proyectos productivos del EPAD, logrando que técnicos de esa organización (PC) entrenaran a técnicos del proyecto EPAD sobre metodología para establecer Bancos Comunitarios dentro de las comunidades atendidas por ambos grupos.

Asimismo, continuó el apoyo al cultivo del cacao orgánico y *Fair Trade*, cuyas ventas superan en el año 2004 a las obtenidas en el 2003, por lo que se estima tendrán un incremento del 25%. El comercio de plátano aumentará con la entrada del invierno y se estima que su comercialización llegue a U\$ 210,810 dólares durante el trimestre julio-septiembre.

Los programas hortícola y frutícola han continuado su desarrollo como parte de las actividades de *diversificación de las zonas cafetaleras* y del programa de A.T. que se implementa con el Gobierno de Israel a través de MASHAV. Esta última actividad se ha centrado en aspectos de validación e introducción de nuevas tecnologías, especialmente en el Centro Nacional de Referencia de Agroplasticultura ubicado en la UNAN de León.



**Se cultivaron 40 manzanas de sorgo escobero y se trabajó en apoyo técnico y comercial para la producción y exportación de escobas a los Estados Unidos.**

Ajustándose a las realidades de cada región, el proyecto impulsó variadas formas de comercialización, por ejemplo, en la RAAN con nuestro beneficiario ASOGARO, la Alcaldía de Rosita y varias organizaciones de la zona, se implementaron tres ferias agropecuarias campesinas con productores de la zona para vender su producción en forma organizada. La feria del mes de septiembre dejó ventas de U\$ 6,576.25, totalizando el año ventas por U\$ 22,665.

<b>BENEFICIARIOS POR ZONAS GEOGRÁFICAS Y RUBROS</b>				
		<b>Nº de Beneficiarios</b>		
<b>Región</b>	<b>Rubros</b>	<b>Directos</b>	<b>Indirectos</b>	<b>Total</b>
RAAN	Cacao	752	3,760	4,512
Nicaragua	Tilapia	20	100	120
Matagalpa	Mungo, semilla de hortalizas, hortalizas, frutas	337	605	942
León	Plátanos, cebolla, hortalizas	252	240	492
Granada	Plantas aromáticas	166	1,075	1,241
Rivas	Apicultura, plátanos, musáceas	363	275	638
Managua	Apicultura, hortalizas, tomate, plátanos, musáceas	267	365	632
Chinandega	Plátanos, hortalizas, tomate, calabacita	97	81	178
Estelí	Maíz dulce, hortalizas	238	181	419
Nva. Segovia	Café	431	1,450	1,881
Carazo	Hortalizas, tomate	114	42	156
Jinotega	Hortalizas, cebolla, cardamomo, diversificación	1,595	5,618	7,213
<b>TOTAL</b>		<b>4,632</b>	<b>13,792</b>	<b>18,424</b>

### **A. Programa Hortícola**

Cierra el trimestre (julio-septiembre) con ventas por U\$ 200,528 y con un acumulado en ventas para todo el período del proyecto por U\$ 1,191,420 dólares.

Con vasta experiencia y una cobertura casi nacional, el componente hortícola del Proyecto IICA/EPAD dirigió sus esfuerzos a desarrollar una producción rentable, comercializable y de alta calidad para poder competir en cualquier mercado.

Los tres rubros de exportación más significativos para el mercado de EE.UU. son tres variedades de calabazas, cebollas de exportación y okra. Los cultivos de mayor importancia para venta local y regional son cebolla, tomate y lechugas, productos generadores de mayores ganancias para los productores durante todo el año.

Tanto en el último trimestre como durante todo su período de vida, el Proyecto EPAD brindó asistencia técnica en producción, manejo y comercio de 16 hortalizas, producidas bajo sistemas orgánicos y convencionales, en ocho departamentos del país.

Durante julio a septiembre y en conjunto con Aldea Global, se estableció la producción de 12 manzanas de papa, producto que será cosechado a finales de septiembre e inicios de octubre. Se esperan ingresos brutos de U\$ 41,250 dólares, con costos de inversión de U\$ 24,000 dólares.

IICA/EPAD ha estado a la vanguardia de la tecnología de producción y manejo de agroplasticultura, desarrollando con el Programa de Asistencia Técnica del Gobierno de Israel (MASHAV) acciones de capacitación y estableciendo su liderazgo en el manejo de sistemas complementarios al uso de invernaderos, como son: riego por goteo, fertiriego, siembra y manejo de variedades indeterminadas de tomate.

Entre finales de agosto y principios de septiembre se iniciaron las siembras de exportación de cebolla, con el establecimiento de los primeros golpes (40 mzs) de siembra. Estos deberán continuar hasta completar las 123 manzanas, estipuladas en el contrato de compra y venta firmado entre productores y la empresa Lionheart, de Pompano Beach, Florida.

Asimismo, iniciamos el desarrollo de programas productivos en las zonas donde se trabajó con CARE en el mejoramiento de los sistemas viales. Se brindó asistencia técnica para supervisar las actividades agrícolas en el sector de La Campana (Departamento de Chontales), e igualmente se estableció un programa de apoyo en la zona de Namanjí dentro del área del camino de La Concordia, zona a la cual se le ha dado asistencia desde el 2003.



**En el Valle de Sébaco, a escasos 400 metros sobre el nivel de mar, se cultivó con éxito la papa, y se demostró que Nicaragua tiene amplísimas tierras y posibilidades de garantizar su autoconsumo.**



Siempre reconociendo la necesidad de diversificar la producción, se establecieron lotes de validación de papa en el Valle de Sébaco, para lo que se utilizó semilla comúnmente sembrada a más de 1000msnm para introducir cultivos adicionales en la zona. Con la Cooperativa Nebliselva, en Jinotega, se establecieron siembras comerciales de tomate de mesa utilizando variedades indeterminadas israelitas nunca antes sembradas en Nicaragua.

## **B. Programa de Cacao (Orgánico, Precio Justo y Convencional)**

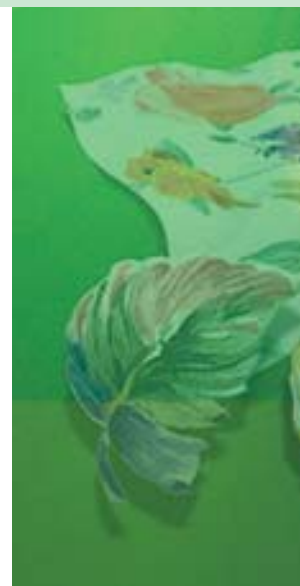
Las ventas de cacao de la Cooperativa Cacaonica durante el período enero a septiembre del presente año, apoyadas por este proyecto fueron de U\$ 258,455.95. Este monto representa un 92% de las ventas efectuadas durante el período enero-diciembre 2003. A la fecha de este informe, tomando en cuenta que todavía falta un trimestre para cerrar el año 2004, consideramos que la cosecha de este año será un 25 a 30% mayor que el año pasado, por lo que las ventas superarán los U\$ 279,094 dólares comercializados en 2003.

Durante el trimestre actual (julio-septiembre) se comercializaron 42,726 kg de cacao por un valor de U\$ 71,001, a U\$ 0.75/lb. Si bien es cierto que la producción ha continuado subiendo, la demanda sobrepasa la oferta por un rango de 1 a 6. Debido al incremento en la demanda nacional y regional la mayoría del cacao del proyecto se queda en Nicaragua y Costa Rica, donde se pagan precios similares o más altos que del mercado mundial.

Es debido a esto que desde un inicio el IICA/EPAD ha trabajado con Pro-Mundo Humano y la Cooperativa Cacaonica para incrementar y mejorar la producción a través del mejoramiento de las plantaciones, utilizando material injertado y capacitaciones en: cosecha frecuente y podas e injertación de cacao, lo que nos da como resultado 352 productores capacitados en 8 cursos dictados por técnicos del proyecto. Suman 200 los productores que han sembrado material mejorado en sus tierras, programa que seguirá a través de las labores de Pro Mundo Humano.



**La venta de cacao orgánico y convencional superará el 25% al monto comercializado en el año 2003.**





Aunque reconocemos que no podemos suplir toda la demanda, siempre se está tratando de maximizar el beneficio para los productores, por lo cual, durante el último trimestre se llevó a cabo un viaje a El Salvador para establecer contactos comerciales con empresas que compran vía intermediario, el cacao de Waslala. Durante el viaje se contactó con la Bolsa Agropecuaria Salvadoreña la cual está interesada en ofrecer este producto dentro de su sistema de "commodities".

La última actividad planificada para esta actividad ha sido la visita de la *Rainforest Alliance* a esta zona, para establecer un programa de cooperación técnica en cacao e iniciar un programa de certificación para plantaciones de este producto, lo cual se traducirá en mejores precios en ciertos nichos de mercado.

### **C. Programa de Café**

Los programas de apoyo en el área de comercio en la caficultura se manejaron bajo el convenio con ACEN y alrededor del programa de Promoción de Cafés de Nicaragua, "*La esencia de mi gente*". Se continuó el plan de promoción a través del financiamiento de dos actividades:

- 1) Financiamiento del "stand" de Cafés de Nicaragua en la Feria de Cafés Especiales (SCAA) de Atlanta, en la cual participaron por primera vez todos los sectores que comprenden el rubro café en Nicaragua; y,
- 2) Cofinanciamiento de la Taza de la Excelencia 2004, a través del apoyo a la promoción y logística de los catadores nacionales e internacionales.

Para estas actividades se apoyó la subasta electrónica, en la cual fueron comercializados los cafés ganadores de la Taza de la Excelencia, recibiendo precios muy superiores a los del mercado, y estableciendo la calidad del café nacional y del café orgánico presente entre los primeros ganadores.



**En certámenes internacionales como Taza de la Excelencia, el café nicaragüense conquistó prestigio y se promovió en todo el mundo, como un café especial de primera calidad.**

Durante los días 8, 9 y 10 de septiembre se llevó a cabo el *Encuentro Cafetalero Ramacafe IV*, en el cual se juntaron más de 460 cafetaleros de toda la región para conocer de las conferencias y presentaciones de 41 especialistas / panelistas de todo el hemisferio. Se solicitó al IICA/EPAD su apoyo para este evento y, con fondos del MOU de ACEN, se financió la presencia de cuatro especialistas en el tema diversificación.

## **D. Programa Frutales, Musáceas y Tubérculos**

Partiendo de las instrucciones dadas por USAID de trabajar en los departamentos de Matagalpa y Jinotega en la diversificación de áreas cafetaleras, se decidió introducir bancos de germoplasma e iniciar plantaciones comerciales de frutales y árboles maderables.

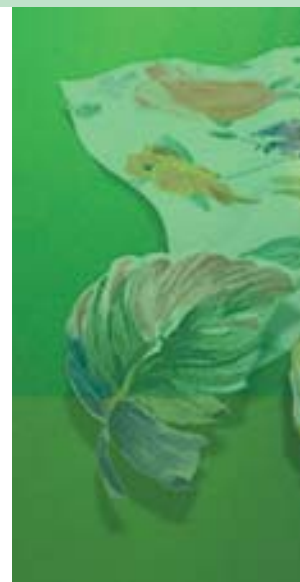
Un total de 12,416 árboles frutales y 24,084 mil árboles maderables fueron introducidos en 56 parcelas demostrativas y dos centros de producción (viveros). Las parcelas de Jinotega junto con la Cooperativa El Gorrión y Serviteca, recibieron aproximadamente 25,000 árboles frutales y maderables, dejándose también un centro de producción de plántulas.

En Matagalpa se trabajó con la Cooperativa Solidaridad, PAC/Auxilio Mundial y la Cooperativa Jorge Salazar, sembrándose 10,600 árboles y estableciéndose un centro de desarrollo.

Fueron introducidas 7 especies de árboles frutales, la mayoría cítricos y aguacates. En cítricos se introdujeron 6 variedades de naranja, tres de mandarina, toronja roja y limón. Mientras que en aguacates se introdujeron 8 variedades. Las especies de árboles maderables fueron 14, destacándose la Teca, Eucalipto y Canelo que fueron las más sembradas.



**Cerca de 40 mil árboles maderables y frutales, así como dos centros de producción de plántulas se introdujeron en varios puntos del país, en particular en las zonas cafetaleras.**



Aunque en menor escala, también se trabajó en introducción y diversificación con frutales en otras zonas como Sébaco, Apompuá, Las Playitas, Nandaime y la Reserva Domitila, en Rivas, las cuales recibieron frutales y maderables. En el caso de Domitila se sembraron 500 árboles de cacao.

Aunque esta actividad no genera ganancias a corto plazo, se considera una de las formas de diversificación más adaptables y aceptables para el sector cafetalero, porque los frutales darán ingresos adicionales además de proporcionar sombra y alimento para los trabajadores. A más largo plazo, los maderables servirán para generar ingresos.

Uno de los mayores generadores de ingresos para los beneficiarios del proyecto fue el comercio de *musáceas* (plátanos y guineos). Las ventas, en su mayoría locales, llegaron a tener un valor de U\$ 617,886 en el período enero-septiembre 2004, con ventas durante este trimestre (Julio-Septiembre) de U\$ 210,810.

El proyecto trabajó en las dos grandes áreas plataneras (Rivas y Chinandega) en conjunto con la A.T. brindada por el consultor de la FHIA, Ing. Leonel Castillo. También se brindó A.T. en las zonas de León, Nandaime, Dipilto, Nueva Segovia y los departamentos de Jinotega y Matagalpa, donde fueron introducidos materiales para establecer bancos de germoplasma. Se utilizaron 10,000 semillas de cuerno enano y gigante, así como de variedades FHIA-20 y 21.

El *programa de marañón* iniciado por ARAP/Chemonics/USAID y que le da seguimiento el IICA-EPAD, comienza a dar frutos a través de la evaluación de plantaciones y árboles. De 700 árboles evaluados se pre-seleccionaron 50, con los cuales se estableció un vivero que será utilizado como banco de yemas. Durante el último trimestre y en conjunto con PROVIA se trajo al país al Sr. Ian Duncan, experto en marañones, con el cual IICA/EPAD visitó las plantacio-



**El comercio de musáceas (plátanos y guineos) fue uno de los cultivos que mayores ingresos generó a los beneficiarios del Proyecto EPAD en el 2004.**





nes aprobando las selecciones y recomendando nuevos criterios para la última selección. Los productores lograron una primera venta local de 105 qq. por un precio de U\$ 14 dólares el quintal con cáscara.



También en el trimestre julio a septiembre se comenzó el trabajo con yuca en la zona de Nandaime, en donde se entregaron 72 fletes de madera de yuca para siembra en áreas de pequeños agricultores de la Asociación Nochari.

Para avanzar tecnológicamente, se solicitó a la UNA la producción de plántulas de quequisque y malanga provenientes de cultivo de tejidos, para asegurar la siembra de semilla libre de plagas y enfermedades en Jinotega.

### **E. Programa Acuícola**

Este año el programa acuícola se dirigió al establecimiento de una base productiva a través de la industria privada. El enfoque giró alrededor del manejo y producción de alevines, lo que dejó ventas por U\$ 38,765 a la única empresa privada que supe de este producto a nivel nacional.

De igual manera, se asistió a empresarios de Chinandega y Managua en el establecimiento del programa de producción de tilapia. Para reforzar el trabajo se participó en el Simposio Internacional de Tilapia, en Honduras, donde fueron invitados productores del país interesados en este rubro.

En la zona norte y trabajando desde la perspectiva de *Diversificación de Café* se evaluó la posibilidad de establecer truchas en climas y temperaturas de aguas aceptables de Matagalpa (Hacienda El Quetzal y Hammonia).



**El marañón es un cultivo con alto potencial. El Proyecto EPAD apoya un proceso de selección de la mejor variedad para diseminarla en Nicaragua.**

Debido a que no existe una clara dirección gubernamental sobre la introducción y manejo de especies no endémicas, este trabajo quedó en manos de los productores a los cuales se les contactaron suplidores en Costa Rica.

## **F. Comercio de Granos, Programa de Ajonjolí y Sorgo Escobero**

Este es el primer año que el proyecto trabaja en el fomento de la producción de granos, ejecutándose dentro del Programa de Diversificación de Zonas Cafetaleras con la firma de MOU con la ONG Aldea Global en Jinotega. Las razones para entrar a esta actividad fueron la existencia de un contrato de compra y venta para frijol negro. Si se comercializa cada quintal en U\$ 25.00, se estima que dejará ventas por un monto de U\$ 189,000 dólares.

Las otras actividades dentro del rubro granos (frijoles) se dieron como complemento a A.T. de cultivos hortícolas, en las que el productor también tiene áreas de frijol, con A.T. brindada por los grupos del Cuerpo de Paz. Durante la atención al programa de cebolla de altura se produjo la venta de U\$ 12,500 dólares en frijoles provenientes de fincas atendidas, vendiéndose el producto a 500 córdobas el quintal.

Por parte de la Cooperativa Multisectorial Conor 3-80 se procesaron para el comercio 9,180 quintales de frijol, lo que les permitió un ingreso de U\$ 4,512.00 dólares más US\$ 3,035.00 dólares en ventas directas.

Adicionalmente, como parte del apoyo a la empresa privada se proveyó una maquinaria para procesar frijoles. A la fecha, se habían procesado 14,223.55 quintales de frijoles rojos, negros y Estelí 90, totalizando ventas por US\$303,069.06. Se totalizan en este rubro ventas por US\$323,116.

Aunque no están incluidos en el plan inicial de trabajo, se firmaron en Occidente dos contratos de compra y venta:



**Junto a varios proyectos financiados por USAID, el EPAD trabaja en la producción de ajonjolí para exportar al Japón.**





**i) Ajonjolí.** Se firmó un contrato de compra y venta entre productores, comercializadora y los dos organismos que brindan apoyo y asistencia técnica al proyecto. El contrato estipula un precio fijo de U\$ 35 dólares por quintal, con un área a sembrarse de 600 mzs. La siembra terminará en septiembre. El estimado de las ventas de este proyecto es de U\$ 126,000. Se apoyó a la Cooperativa Del Campo en su participación en la Feria Biofach 2004, donde lograron vender 7 contenedores de ajonjolí por un total de US\$184,800.

**ii) Sorgo escobero.** Aunque fue incluido en el plan de trabajo del 2003 no se había trabajado en este rubro ya que el comprador nunca se decidió a efectuar la compra de dicho producto. A inicios del año 2004 se estableció una relación con la empresa del Sr. Adolfo Montiel, la cual está en capacidad de producir escobas para exportación y fomentar la siembra entre pequeños campesinos de la zona de Nandayosi. El agro-empresario, que también participa en la Plataforma de Exportación, reconoce la necesidad de asegurarse materia prima de calidad y en volúmenes aptos para suplir demandas internacionales. Debido a ésto y a través de PROVIA se firmó un contrato de producción de 40 mzs de sorgo escobero.



## Agronegocios Pecuarios

### A. BENEFICIARIOS

Las organizaciones atendidas son 8 cooperativas, 3 asociaciones de ganaderos, una confederación de ganaderos (CONAGAN) en alianza con un matadero (Nuevo Carnic) y una ONG (CLUSA) en producción de carne orgánica; una empresa asociativa de pequeños productores -rama departamental de la Unión Nacional de Agricultores y Ganaderos (UNAG); una fundación de productores agropecuarios (PROVIA) y 3 empresas conformadas como sociedades anónimas.

Estas 17 organizaciones abarcan, en su conjunto, a 1,988 beneficiarios directos, estimándose en 7,272 los beneficiarios indirectos. El área total con incidencia de los proyectos pecuarios se estima en 234,189 manzanas, con un promedio de 118 manzanas por beneficiario, y 163,600 cabezas de ganado, para un promedio de 82 cabezas por beneficiario.

Cerca de dos mil familias de ganaderos se beneficiaron del trabajo desarrollado por el Proyecto EPAD en su componente agronegocios pecuarios.

SUBCOMPONENTE DE AGRONEGOCIOS GANADEROS – RESUMEN DE BENEFICIARIOS						
	Beneficiarios		Promedio		Promedio	
			Finca		Organiz	Cbzs
	Directos	Indirectos*	(mz)	Cbz	(mz)	
Programa Ganadero	364	1,456	229	184	83,199	50,000
Programa Lechero						
- Mercados y Productos Lácteos	1,012	4,048	96	83	97,320	83,600
- Diversificación Cafetalera	612	1,768	70	49	53,670	30,000
Total programa lechero	1,624	5,816	93	70	150,990	113,600
<b>Total agronegocios ganaderos</b>	<b>1,988</b>	<b>7,272</b>	<b>118</b>	<b>82</b>	<b>234,189</b>	<b>163,600</b>

Las actividades de apoyo se brindaron a estas organizaciones en casi todo el país: Región Autónoma del Atlántico Norte (RAAN); departamentos de León, Chinandega y Managua, Rivas y Granada, Boaco, Chontales, Matagalpa y Jinotega. Las cooperativas Tepeyac y Flor de Pino, de San Rafael del Norte, se incorporaron al programa en el último trimestre del año considerado.

### A.1 Programa Ganadero

Desde octubre del 2003 a septiembre del 2004 el componente Agronegocios Ganaderos del Programa IICA/EPAD, brindó apoyo en aspectos técnicos y de comercialización a organizaciones de pequeños y medianos productores atendidos en el "Programa Ganadero (Livestock Program)". En el cuadro siguiente se indican los beneficiarios:

SUB - COMPONENTE: AGRO NEGOCIOS GANADEROS								
		PROGRAMA GANADERO - LIVESTOCK PROGRAM					Tamaño	Superf.
	Nombre de		Tipo de		No. de benef.		Promedio	Prom.
Rubro **	Organización	Region	Organización	Clase	Direc.	Indirec.*	Finca (mz)	Org.(mz)
D.P	a) PROVIA	Varios	Fundación	Fincas	36	144	58,0	2.088
C	b) COOP: SALINA GRANDE	Varios	Cooperativa	Fincas	28	112	1,3	35
D.P	c) UNAG - RIVAS	Rivas	Unión	Fincas	6	24	46,0	276
D.P y C	d) ASOGARO	Rosita, RAAN	Asociación	Fincas	85	340	141,0	11.985
D.P	e) COOP. STA. ANA	Chinandega	Cooperativa	Fincas	65	260	259,0	16.835
D.P y C	f) AGROPESA/LA CHINA	Matagalpa	Empr. asociativa	Fincas	44	176	45,0	1.980
C.O	g) CLUSA/CONAG./N.C.	Varios	Coop.,Emp. Indiv	Fincas	100	400	500,0	50.000
<b>TOTAL LIVESTOCK PROGRAM</b>					<b>364</b>	<b>1.456</b>	<b>228,6</b>	<b>83.199</b>
* Familiares de los Beneficiarios Directos estimados en 4 por cabeza de familia.								
** D.P = Doble Propósito; C = Cerdos; C.O. = Carne Orgánica.								

Durante los doce meses considerados se atendieron 364 beneficiarios directos, agrupados en siete organizaciones, con una cobertura territorial de 83,199 manzanas. Se estiman los beneficiarios indirectos en 1,456 personas sin considerar los beneficiarios por actividades vinculadas al comercio, transporte, etc.

Debido al incremento de fincas en el Programa de Carne Orgánica, en el cual la mayor parte son medianas y grandes, el tamaño promedio de las fincas atendidas fue de 228.6 manzanas. En el programa de Carne Orgánica se atendieron 100 fincas con aproximadamente 50,000 manzanas y 33,000 cabezas de ganado. El total de ganado en las fincas de estas siete organizaciones, asciende a 50,000 cabezas.

Los beneficiarios de las diferentes agrupaciones se encuentran principalmente en el Pacífico, Centro y Noreste del territorio nacional, involucrados en actividades ganaderas de doble propósito y pocos casos de lecherías especializadas. En algunos casos (La China, Asogaro y Cooperativa de Salinas Grandes), las propiedades cuentan con producción porcina, por lo que se les apoyó en producción y mercado para esta especie.

## A.2 Programa Lechero

Se promovió el fortalecimiento de la empresa comercializadora CENILAC, que agrupa a seis cooperativas procesadoras de leche. El número de ganaderos beneficiarios fue de 1,012, con un total aproximado de 97,320 manzanas y un promedio de 96 manzanas por finca. Muchos beneficiarios son socios de las cooperativas y empresas que entregan la leche a estas plantas procesadoras. Se estima que la cantidad de ganado que poseen asciende a 83,600 cabezas.



SUB - COMPONENTE: AGRO NEGOCIOS GANADEROS							
PROGRAMA LECHE - CENILAC - DAIRY PROGRAM					Tamaño	Superf.	
Nombre de Organización	Region	Tipo de Organización	Clase	No. de benef.		Promedio Finca (mz)	Prom. Org.(mz)
				Direc.	Indirec.*		
<b>Desarrollo de Mercados y Promoción de Productos Lácteos</b>							
a) ALIANZA NOVA	Chontales	Sociedad Anóni	Procesadora	33	132	135	4.455
b) COOP. RIOS DE LECHE	Chontales	Cooperativa	Procesadora	185	740	89	16.465
c) COOP. MASIGUITO	Boaco	Cooperativa	Procesadora	361	1.444	110	39.710
d) COOP. S. FRANCISCO	Boaco	Cooperativa	Procesadora	359	1.436	78	28.002
e) COOP. NICARAO	Rivas	Cooperativa	Procesadora	52	208	96	4.992
f) LACTEOS STA. MARTA	Jinotega	Empresa Famili	Procesadora	22	88	168	3.696
<b>ENILAC</b>				<b>1.012</b>	<b>4.048</b>	<b>96</b>	<b>97.320</b>

El proyecto "Fondeagro/Cenilac", diversificación de las zonas cafetaleras, integrado por las Asociación de Ganaderos de Matagalpa (ASOGAMAT), de Jinotega (ASOGAJIN), y las Cooperativas "TEPEYAC" y "FLOR DE PINO" de San Rafael del Norte, en Jinotega, llegaron a 612 beneficiarios, con 53,670 manzanas, para un promedio de 70 manzanas por finca, tal como se puede apreciar en el cuadro de la siguiente página.



PROGRAMA LECHE- DIVERSIFICACION CAFETALERA - FONDEAGRO/CENILAC								
	Nombre de		Tipo de		No. de benef.		Tamaño	Superf.
Rubro **	Organización	Region	Organización	Clase	Direc.	Indirec.*	Promedio	Prom.
							Finca (mz)	Org.(mz)
D.P	a) ASOGAJI	Jinotega	Asociación	Fincas	70	280	80	5.600
D.P	b) ASOGAMAT	Matagalpa	Asociación	Fincas	210	840	130	27.300
D.P	c) COOP. TEPEYAC	Jinotega	Cooperativa	Fincas	162	648	60	9.720
D.P	d) COOP. FLOR DE PINO	Jinotega	Cooperativa	Fincas	170	680	65	11.050
<b>TOTAL DIVERSIFICACION CAFETALERA</b>					612	1.768	70	53.670
* Familiares de los Beneficiarios Directos estimados en 4 por cabeza de familia.								
** D.P = Doble Propósito								
<b>TOTAL PROGRAMA LECHERO</b>					1.624	5.816	93	150.990

### A.3 Proyectos de Ganadería Menor

En el tercer trimestre del año se formó la Asociación de Criadores de Ovinos y Caprinos (PROVICA), para incentivar la actividad. A partir del mes de junio, se contrató un consultor especialista en ganadería menor, quien realizó actividades de capacitación, gestión de mercado, comercialización, asistencia técnica y asesorías en los últimos cuatro meses del programa. Se brindó apoyo a cuatro organizaciones y productores con 52 beneficiarios directos que se indican en el siguiente cuadro:

ORGANIZACIÓN	LUGAR	TIPO	BENEFICIARIOS DIRECTOS	BENEFICIARIOS INDIRECTOS
San Ramon	Diriamba	Cooperativa	18	72
Comunidad Unida	San Fco. (MGA)	Cooperativa	15	60
Ceprodel	Abangasca	Asoc. Desarrollo	12	48
Provia	Varios	Fundación	7	28
<b>TOTAL</b>			<b>52</b>	<b>208</b>

Dentro de estas mismas actividades y de conformidad con los términos de referencia del consultor, se establecieron cinco fincas de referencia, en las cuales se podrán realizar eventos demostrativos y de capacitación:

#### FINCAS EN PROCESO DE REGISTRO

Finca	Propietario	# animales	Ubicación
La Caridad	Jorge Vaughan	50	Jinotepe
La Esperanza	Edgar Lacayo	142	Veracruz-Managua
El Carmen	Marcelo Mayorga	200	León
San. Fco. State	Tomas Vaughan	300	Jinotepe
El Olvido	Juan F. Gutiérrez	150	Cuajachillo
<b>TOTAL</b>		<b>842</b>	



Las actividades de apoyo a pequeños productores en la actividad porcina se realizaron en las comunidades "La China, "Salinas Grandes y "Asogaro, en aspectos de alimentación y comercialización. Se apoyó a productoras de caprinos en los municipios de Larreynaga y Malpaisillo con capacitación para el procesamiento de leche de cabra.

## B. Resultados (Ventas)

Durante el período 1<sup>o</sup> de Octubre del 2003 al 30 de Septiembre del año en curso, se continuaron consolidando las actividades de comercialización en los mercados local y externo. Estas actividades se iniciaron en el Programa IICA/EPAD el año anterior, con los programas Ganadero y Programa Lácteo. En este último trimestre (Julio-Septiembre) se agregaron actividades de comercialización de ovinos para dinamizar la actividad.

### B.1 Programa Ganadero

Tal como se muestra en el siguiente cuadro, los ingresos totales de carne y lácteos generados por estas organizaciones fueron de C\$9,797.032 durante el año.

<b>SUB COMPONTE: AGRO NEGOCIOS GANADEROS PROGRAMA GANADERO - LIVESTOCK PROGRAM Ventas de Octubre 2003 a Septiembre 2004</b>									
<b>PROYECTO</b>	<b>Venta de Leche</b>		<b>Venta Novillos</b>		<b>Venta Cerdos</b>		<b>Otros Ingresos</b>		<b>Total C\$</b>
	Lts	C\$	unid	C\$	Unid	C\$	Unid	C\$	
Provia	327,285	1,232,631	305	1,857,026	-	-	-	-	3,089,657
Agropcsa	121,531	414,109	58	291,100	-	-	-	-	705,209
La China	-	-	-	-	243	116,547	-	14,310	130,857
Pequeños Ganaderos Rivas	90,952	332,498	97	380,340	-	-	-	-	712,838
Cooperativa Santa Ana	285,092	1,447,875	178	841,605	-	-	-	99,392	2,388,873
Asogaro	380,271	1,355,421	121	986,583	120	110,837	-	139,608	2,592,448
Cooperativa Salinas Grandes	-	-	-	-	38	15,200	-	1,950	17,150
<b>Subtotal</b>	<b>1,205,130</b>	<b>4,782,533</b>	<b>759</b>	<b>4,356,655</b>	<b>401</b>	<b>242,584</b>	<b>-</b>	<b>255,260</b>	<b>9,637,032</b>
Carne Orgánica - Vta. Carne				160,000					160,000
<b>Total</b>	<b>1,205,130</b>	<b>4,782,533</b>	<b>759</b>	<b>4,516,655</b>	<b>401</b>	<b>242,584</b>	<b>-</b>	<b>255,260</b>	<b>9,797,032</b>

Las ventas de carne proveniente de ganado alimentado con pastos orgánicos, fueron pequeñas debido a que en el último trimestre se suspendió la comercialización hasta tener los empaques, etiquetado y ubicación de los productos en los supermercados, tal como lo estipulan las normas NOP de los Estados Unidos. Su oferta en los supermercados nacionales comenzará de nuevo a finales de septiembre o principios de octubre y las exportaciones probablemente comiencen en diciembre o enero del año 2005.



Las ventas de carne de animales alimentados con pastos orgánicos fueron de 160 mil córdobas, totalizando C\$ 9,797,032 en el año, en el mercado local.

De las fincas atendidas para alimentación de verano, once sembraron 115 manzanas de sorgo forrajero, maíz para ensilaje o forraje de corte para consumo directo. Del material cosechado en este año, se elaboraron cerca de 2,000 metros cúbicos de material ensilado bajo las modalidades de silo de cincho, silo de trinchera y silo de montón.

Para la presente estación lluviosa se sembraron 182 manzanas de sorgo forrajero sureño para ensilaje. En esta oportunidad el número de fincas ha pasado de 11 a 18, las que aplicarán técnicas de ensilaje en sus diferentes modalidades, representando un volumen de más de 2,700 metros cúbicos de material a ensilar. Las fincas que aún no entran a producir ensilaje tienen otros sistemas alternos (heno y pasto de corte con riego) de alimentación de verano.

Hay que destacar que las fincas bajo la asistencia del programa, suplementan con sales minerales completas durante todo el año, que adicionado a un suplemento alimenticio en la época de escasez, ha permitido mejoras en las tasas de concepción y parición de sus hatos.

**La alimentación de verano fue otro de los aspectos que recibieron atención del Proyecto EPAD y su componente agronegocios ganaderos.**

## B.2 Programa Lechero

Las ventas externas en productos lácteos, sin considerar ventas de ganado ni ventas locales, ascendieron en este período a 9.9 millones de libras, con un valor de 11.7 millones de dólares. De estas exportaciones el 81.6 % fueron a El Salvador y el restante 18.4 % a Estados Unidos.



EXPORTACIONES POR PLANTA - OCTUBRE 03-SEPTIEMBRE 04						
PLANTA	VOL. EXPORTADO (Lbs queso semanal)			Vol. Oct-Spt. Lbs	Precio prom. US\$/Lb	Valor Oc-Sep US\$
	El Salvador	USA	TOTAL			
San Fco. De Asís	53,000	10,000	63,000	3,276,000	1.15	3,767,400
Masiguito	57,000		57,000	2,964,000	1.15	3,408,600
Alianza Nova	1,500		1,500	78,000	1.15	89,700
Santo Tomás	35,000		35,000	1,820,000	1.15	2,093,000
Lactosam	5,000	7,000	12,000	624,000	1.15	717,600
Nicarao	5,219	206	5,426	282,139	1.15	324,460
El Triunfo		18,182	18,182	872,726	1.52	1,326,544
<b>TOTAL</b>	<b>156,719</b>	<b>35,388</b>	<b>192,108</b>	<b>9,916,865</b>		<b>11,727,304</b>

Participación porcentual                      81.6%      18.4%

CENILAC se consolidó como empresa comercializadora reconocida a nivel nacional e internacional, habiendo realizado viajes de negocios a Estados Unidos y El Salvador donde entregarán quesos inocuos y de calidad.

Con 25 ganaderos se manejó un área de 5,820 mz. y un hato de 3,871 bovinos. En las fincas seleccionadas como demostrativas (12) se crearon 16 empleos permanentes y 72 temporales con la implementación de crianza de terneras, elaboración de ensilaje y manejo del doble ordeo.

Los ingresos en las doce fincas demostrativas por venta de leche fueron de \$259,155; por venta de novillos \$ 208,695; por venta de terneros al destete \$ 16,149.00; por venta de vacas de descarte \$ 33,540; y, por venta de sementales \$ 37,763.



El siguiente cuadro muestra las ventas reportadas por el proyecto «Fondeagro/Cenilac» en el período correspondiente:

**Resumen de Ventas en la Zona Cafetalera**

Concepto	Leche (lt)	Novillos (u)	Terneros (u)	Vacas (u)	Toros (u)	Total
Unidades	1,390,800	560	130	120	38	
Córdobas	4,172,400	3,360,000	260,000	540,000	608,000	8,940,400
Dólares T.C=16.1 x 1	259,155	208,696	16,149	33,540	37,764	555,304

Las empresas, cooperativas y productores individuales que participan en los programas ganadero y lechero en el período considerado, vendieron casi 19 millones de córdobas y exportaron 11,727.300 dólares a El Salvador y los Estados Unidos.

### B.3 Proyectos de Ganadería Menor

Como resultado de las actividades realizadas por el consultor contratado para dinamizar la actividad ovina durante los cuatro meses de la consultoría, se realizaron las ventas que se muestran en el cuadro siguiente:

Mercado	# Animales	Monto *		Destino
		C\$	US\$	
Local (C\$)	229	107,554		Chontales, Rama, Masaya
Externo (US\$)	80		2,958	Costa Rica
<b>Total</b>	<b>309</b>	<b>107,554</b>	<b>2,958</b>	

\* C\$, ventas en el mercado local; US\$, ventas a Costa Rica.

Estas ventas han dinamizado notablemente la actividad y son numerosos los productores que buscan asistencia para ordenar y modernizar sus explotaciones.

## ACTIVIDADES REALIZADAS

### a) Programa Ganadero

Las actividades realizadas fueron diversas y orientadas a incrementar las ventas de lo producido por los beneficiarios. El apoyo proporcionado a la ganadería ha sido, principalmente, por medio de la asistencia técnica que el programa brinda a gremios de productores. Los aspectos cubiertos son variados, abarcando la producción primaria y la comercialización de los productos.

El apoyo a la producción primaria estuvo enfocado a imprimir estabilidad a la producción y la alimentación de verano, época de escasez de pastos, con una producción que fluctúa de manera importante por la ausencia de sistemas de alimentación.

Se diseñaron estrategias de trabajo para cada zona y cada finca con base en las necesidades y cantidad de ganado de cada productor; se elaboraron soluciones conforme al tamaño y cabezas de animales que debían mantener por períodos determinados.

Con el concurso de especialistas de la Misión Técnica de Israel (MASHAV) durante el cuarto trimestre de actividades del programa, se han llevado a cabo pruebas de ensilaje, utilizando subproductos varios, procurando un mejor aprovechamiento de los forrajes conservados.

También se establecieron nuevas técnicas de manejo para la cría de reemplazo de vacas lecheras, lo que permite obtener producción a menor edad que la actual.

Con el apoyo de otras disciplinas agrícolas se desarrollaron sistemas de reforestación y silvo pastoriles. Algunas de estas innovaciones tendrán sus resultados en el mediano y otras a largo plazo.



**Se apoyó fuertemente la producción y alimentación de verano y se elaboraron soluciones de almacenamiento de pastos conforme a cada necesidad.**



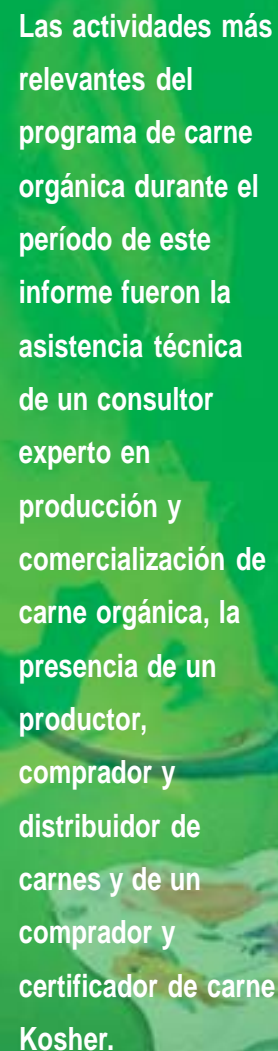
Se estableció contacto entre productores y compradores para la colocación de novillos; se brindó asistencia a pequeñas plantas procesadoras de lácteos para diversificar sus productos, lo que les permitió mejorar la presencia en el mercado local, con miras a incursionar en mercados fuera de la región centroamericana.

En capacitación y difusión se llevaron a cabo presentaciones a productores de Masaya, Jinotepe, Carazo, San Rafael del Norte, Jinotega, Nueva Guinea, Río San Juan y Matagalpa. Otras actividades fueron días de campo, seminarios, talleres y estudios como el elaborado para la Asociación de Porcinocultores de Nicaragua para el diseño del matadero para porcinos y especies menores.

Las actividades más relevantes del programa de carne orgánica durante el período de este informe fueron la asistencia técnica del consultor experto en producción y comercialización de carne orgánica, Sr. Tom Harding; el contacto con el productor, comprador y distribuidor de carnes Sr. Jamie Nichols; y, con el comprador y certificador de carne Kosher, Sr. Philip Flamer. Estos realizaron visitas a las fincas en proceso de certificación y al matadero Nuevo Carnic constatando las posibilidades de comenzar las exportaciones de carne 100 % orgánica y carne Kosher.

En agosto del 2004 llegaron al país los cinco inspectores de la Organización Internacional Agrícola (OIA) para proceder a la inspección de fincas con pastos orgánicos certificadas en el 2003, e inspeccionar nuevas fincas con posibilidades de ingresar al programa. Se preseleccionaron 146 fincas haciendo plan de manejo orgánico. Se esperan certificar aproximadamente 100 fincas. El matadero Nuevo Carnic también fue reinspeccionado. Las fincas inspeccionadas cuentan con aproximadamente 62,679 manzanas y 33,000 cabezas de ganado. Fueron precalificadas en base a las normas NOP, 40 fincas para producir carne 100 % orgánica.

Dentro de este mismo programa se hicieron cinco eventos de capacitación y difusión sobre la situación del programa, las posibilidades de exportar carne Kosher, capacitación a estudiantes de la Universidad Nacional Agraria para dar asistencia a las fincas del programa por dos meses; y, conjuntamente con CATIE, se impartieron dos cursos de utilización de medicinas homeopáticas en el Programa de Carne Orgánica.



**Las actividades más relevantes del programa de carne orgánica durante el período de este informe fueron la asistencia técnica de un consultor experto en producción y comercialización de carne orgánica, la presencia de un productor, comprador y distribuidor de carnes y de un comprador y certificador de carne Kosher.**

**b).- Programa Lechero**

Estuvo constituido por dos proyectos: Desarrollo de mercados y promoción de productos lácteos y Fodeagro/Cenilac de diversificación cafetalera. Durante el período considerado se dio asesoría técnica a nivel de finca en aspectos alimenticios hasta el apoyo en la asociación de empresas y viajes de negocios.

En la línea de capacitación y difusión se realizaron actividades como cursos y seminarios, ferias de productos lácteos, seminarios y demostraciones prácticas, reuniones de trabajo con productores y visitas de seguimiento a fincas que están adoptando las nuevas tecnologías. El resumen de los resultados se describe en el siguiente cuadro.

<b>CAPACITACIONES Y EVENTOS - RESUMEN</b>			
<b>Actividad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Finca/Lugar</b>	<b>Zona</b>
<b>Seminarios</b>	<b>95 Productores</b>		
- Conservación forrajes	35 productores	Apanás	Jinotega
- Uso de Sales Minerales	35	Apanás	Jinotega
- Coservación forrajes	25 Productores	La Libertad	Chontales
<b>Visitas a Fincas</b>			
- Seguimiento aplicación de tecnología	6 visitas	Malacatoya	Granada
- Demostración. Tecnologías.	6 visitas	Juigalpa	Chontales
- Supervisión de recomendaciones.	3 visitas	La Libertad	Chontales
Degustación de quesos	19 tipos queso	Sto. Tomas	Chontales
Degustación de quesos	19 tipos queso	Camara Comercio	Managua
Degustación de quesos	19 tipos queso	Intercontinental	Managua
Realización de giras de campo	15 giras con asistencia de 350 productores	Selva Negra, S. Rafael del Norte, Matagalpa, Jinotega, Juigalpa, La libertad	Chontales, Matagalpa, Jinotega
<b>Certificación para export. a Guatemala</b>	<b>4 plantas</b>		
Realización de feria inicio ciclo agrícola	1	Sébaco	Matagalpa
Realización de talleres	6	Matiguás, S. Rafael del Norte, Selva Negra, Juigalpa	Matagalpa, Jinotega, Chontales
Realización de cursos para fabricación de productos lácteos.	3 con participación de 70 trabajadores de plantas y productores	La Libertad, León	Chontales, León

En la línea del apoyo y asistencia técnica en comercialización, se realizaron contactos con compradores de queso de Estados Unidos, México y Guatemala, se organizó una gira de negocios a Estados Unidos a la que CENILAC envió un representante para entrar en contacto con compradores de Miami, Washington y Houston. Con apoyo económico y logístico del programa IICA/EPAD, 4 plantas de CENILAC obtuvieron la certificación para exportar a Guatemala (LACTOSAM, Masiguito, San Fco de Asís, Nicaragua) y se hicieron los primeros embarques de queso a ese país. Por otra parte, se realizaron entrevistas con representaciones del USDA, FDA y aduana de los Estados Unidos, quienes nos expusieron su forma de trabajo alrededor de las importaciones de queso y dieron recomendaciones de gran utilidad, ofreciendo su apoyo para asesoramiento siempre que se solicite a través de los canales pertinentes.

Se ensayó la producción de queso Morolique con leche sin pasteurizar, para madurarlo a 60 días y sin refrigeración. En un recorrido de seguimiento, se constató que el queso lleva un proceso satisfactorio de maduración. Los análisis de laboratorio mostraron, en principio, que es posible producir este tipo de queso siempre que se procese con leche totalmente limpia.

Un aspecto importante del apoyo en esta etapa fue la organización de las plantas queseras agrupadas en CENILAC. Se trabajó en la preparación y revisión del proyecto a presentarse al IDR, UESA y al IICA, para conseguir fondos que permitan realizar inversiones en



*Quesos producidos por la empresa Lactosam, de Jinotega.*

**La empresa CENILAC realizó sus primeras gestiones comerciales en los Estados Unidos, para la exportación de lácteos de las seis plantas procesadoras asociadas.**

la construcción de las instalaciones en el empalme de Boaco, por un monto aproximado de 1.3 millones de dólares. Al respecto ya el IDR aprobó este proyecto y está en manos de las plantas CENILAC conseguir los fondos de contrapartida por el orden del 40% del total de las inversiones.

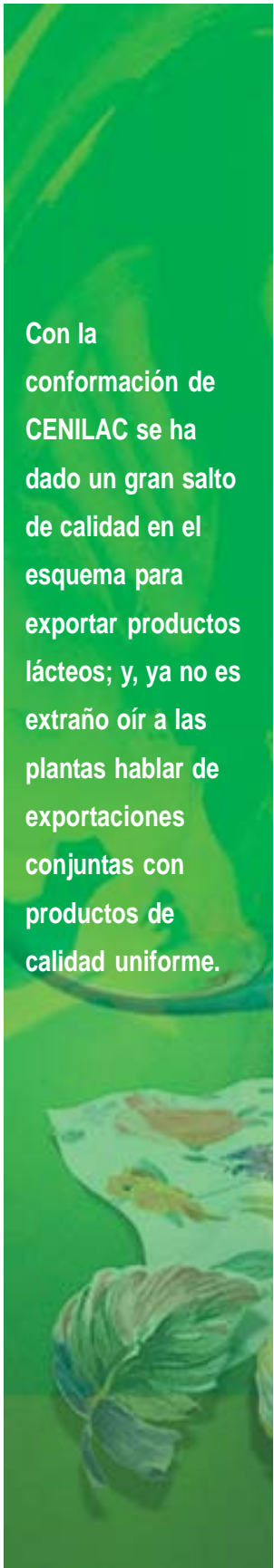
El programa IICA/EPAD apoyó a CENILAC para la preparación de un plan estratégico para la modernización de la cadena productiva láctea del área de influencia de las plantas, incluyendo modernización de las fincas, modernización de las plantas y estrategia de comercialización.

CENILAC inició operaciones como organización legalmente constituida. Instaló sus oficinas en las edificaciones de CENAMEGE. Se nombró el Gerente de CENILAC y está en proceso la contratación del resto del equipo y la instalación del laboratorio financiado por el Programa PRPR del IDR. En conjunto con directivos y gerencia de CENILAC, se preparó la documentación requerida para ejecutar el apoyo del IICA/EPAD con equipos e insumos, para que las plantas den el salto tecnológico con calidad e inocuidad.

Con la conformación de CENILAC se ha dado un gran salto de calidad en el esquema para exportar productos lácteos; y, ya no es extraño oír a las plantas hablar de exportaciones conjuntas con productos de calidad uniforme. Además de las seis plantas CENILAC, hay interés por integrarse a la organización de Lácteos El Bosque, Lácteos La Montaña, El Triunfo, La Completa, Lácteos El Socorro, etc.

El proyecto apoyó también al gremio lechero en la presentación de propuestas para el fomento de la actividad. Entre éstas:

- ✓ Se participó en la preparación de una propuesta a presentarse al gobierno japonés, con quienes se pretende conseguir apoyo económico a las mejores 11 empresas queseras del país para producir con calidad de exportación.
- ✓ En respuesta a demandas de la Asociación de Ganaderos de Matagalpa y de común acuerdo con la delegación del IDR de esa zona, se apoyó la preparación de un documento para la instalación de centros de acopio lecheros, ordeño limpio y modernización empresarial.



**Con la conformación de CENILAC se ha dado un gran salto de calidad en el esquema para exportar productos lácteos; y, ya no es extraño oír a las plantas hablar de exportaciones conjuntas con productos de calidad uniforme.**



- ✓ En apoyo a la cooperativa Tepeyac de San Rafael del Norte, se preparó un documento para la instalación de un centro de acopio y asistencia a los productores de esa zona, con el objeto de realizar ordeño limpio y aplicación de tecnologías apropiadas a las condiciones de sus fincas.
- ✓ Se trabajó con las plantas CENILAC en la preparación de una propuesta a presentarse al MECD, sobre la participación de las plantas en el plan de abastecimiento para la alimentación escolar (vaso de leche), con productos lácteos como queso, leche fluida, cajeta de leche, etc.
- ✓ Se apoyó la ejecución de 2 estudios para la implementación de centros de acopio de leche para los municipios de Matagalpa y San Rafael del Norte. La construcción será financiada por el Instituto de Desarrollo Rural (IDR) y estarían en funcionamiento en el año 2005, ayudando a resolver los problemas de comercialización de la leche.



**EVENTOS DE CAPACITACIÓN EN AREAS CAFETALERAS**

Tipo de evento	Localidad	No. Partic.	Tema	Fecha
Seminario	S. Rafael Norte	120	Sist. aliment., Manejo, Cría	09/07
Seminario	Matiguas	38	Sist. aliment., Manejo, Cría	21/07
Día de Campo	S. Rafael Norte	35	Sist. aliment., Manejo, Cría	22/07
Día de Campo	Juigalpa	35	Sist. aliment., Manejo, Cría	27/07
Día de Campo	Jinotega	45	Utiliz. Deshechos, Medio amb.	31/07
Día de Campo	La Libertad	20	Sist. aliment., Manejo, Cría	05/08
Día de Campo	Matagalpa	17	Sist. aliment., Manejo, Cría	11/08
Día de Campo	S. Rafael Norte	24	Sist. aliment., Manejo, Cría	24/08
Día de Campo	S. Rafael Norte	28	Sist. aliment., Manejo, Cría	25/08
Taller	S. Rafael Norte	45	Sist. aliment., Manejo, Cría	01/09
<b>TOTAL</b>		<b>407</b>		



### c) Proyectos de Ganadería Menor

Las actividades relacionadas con este proyecto que nació de la iniciativa de la Fundación PROVIA, fueron las siguientes:

**Formulación de propuesta de proyecto para el desarrollo del sector ovino/caprino.** El objetivo general de esta propuesta de proyecto es el desarrollo de un mercado formal y estable para la producción ovino-caprina. Para el logro de este objetivo general se requiere trabajar en el alcance de los objetivos secundarios: a).- Un manejo menos rudimentario de los hatos existentes y b).- la creación de una infraestructura de procesamiento que solucione ese problema y sirva de referencia a la demanda.

A los productores se les brindó asesoría en selección de vientres y sementales, uso de fármacos y biológicos en la ganadería ovina y caprina, sistemas de codificación y registros técnicos.

Durante el período de trabajo se establecieron relaciones con los siguientes organismos no gubernamentales e instituciones estatales que desarrollaron trabajos de explotación de ovinos y caprinos: UNAG (Chinandega), CEPRODEL (León), Cooperativa IAGUEI (Chinandega), Proyecto PAI- MAGFOR. (Managua), ICIDRI- UPOLI, FUSADES (Fundación para la Salud y el Desarrollo Sostenible), Cooperativa Comunidad Unidad de San Francisco Libre, EBEN-EZER, UCC (Facultad de Ciencias Agrarias).

Las capacitaciones desarrolladas durante el período considerado en este informe, se muestran en el siguiente cuadro:

Tema	Lugar	Institución participante	# Participantes
I. A. en Ovinos y Caprinos	IICA	Fac. C. Agra. UCC	24
Produc. y Reproducc. Ovinos	El Viejo	UNAG	16
Manejo Ovino y Costos Prod.	S. Fco. Libre	Comunidad Unida	36
Razas, Manejo, Enfermedades	Expica	Fac. C. Agra. UCC	138
Produce. y Reproducc. Ovinos	IICA	Fac. C. Agra. UCC	20
<b>Total participantes</b>			<b>234</b>



## Plataformas de Exportación

El Proyecto EPAD dentro del componente de agronegocios, incluyó tres sub-componentes: *i.* Programa Plataformas de Exportación; *ii.* Acceso a Mercados Internacionales, y *iii.* Apoyo a la Agroindustria.

El **Programa Plataformas de Exportación** se implementó con una metodología que se inicia en las oficinas del IICA en Centroamérica y fue dirigido al mercado de Canadá. En el período octubre 2003 a septiembre 2004 ejecutamos la II Plataforma de Exportación, esta vez dirigida al mercado de Los Angeles, California.

El objetivo de esta metodología fue introducir a los empresarios que nunca han exportado, en temas que les permitan realizar con éxito una exportación. En la primera etapa se planificaron ocho módulos de capacitación; en la segunda etapa se realizó un proceso de validación de los productos en el mercado meta, y terminó el proceso con la participación en una misión comercial.

En cuanto al sub-componente "**Acceso a Mercados Internacionales**" su objetivo básico fue diversificar los mercados para las empresas con experiencia en exportaciones, dándoles oportunidad



El objetivo de la metodología utilizada fue introducir a los empresarios que nunca han exportado, en temas que les permitan realizar con éxito una exportación.

de exhibir sus productos en ferias internacionales. Se enviaron muestras a los contactos y se apoyó en la divulgación de información pertinente a leyes, normas y reglamentaciones exigidas por los países destino.

En el sub-componente "**Apoyo a la Agroindustria**" el objetivo fue apoyar a 16 pequeñas empresas agroindustriales agrupadas dentro del Conglomerado Nicaragüense Agroindustrial de Frutas y Vegetales (CONAFRUYE), a través de la capacitación, apertura de mercados internacionales, mejoramiento de sus capacidades de producción y cumplimiento de las normas de calidad, etiquetado e inocuidad de alimentos.

A continuación detallamos las actividades realizadas y los alcances en el período comprendido en esta fase del proyecto.

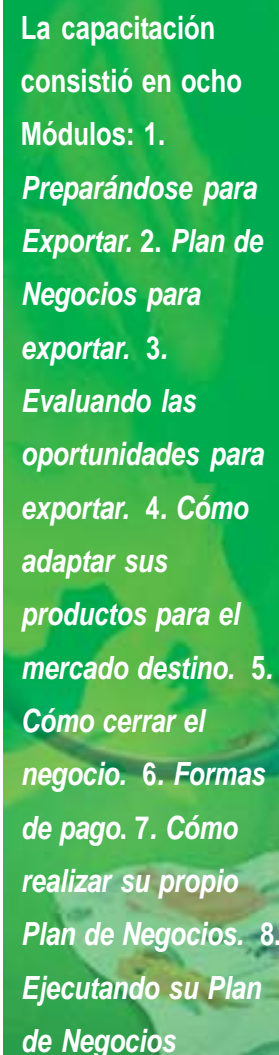
## **PLATAFORMAS DE EXPORTACIÓN**

En este período se inició el desarrollo de la "**II Plataforma de Exportación: Creando Exportadores**", dirigida al mercado de Los Angeles, California, USA.

Se invitó a través de los periódicos La Prensa y El Nuevo Diario, a los empresarios interesados en participar. Como respuesta se recibieron 40 solicitudes a quienes se enviaron formularios de aplicación. Al final, veintiún empresas llenaron los formularios. A estas empresas se les visitó para determinar su capacidad y potencial exportador, resultando seleccionadas 14 empresas, de las cuales 13 participaron en el programa.

La capacitación consistió en ocho Módulos: 1. *Preparándose para Exportar*. 2. *Plan de Negocios para exportar*. 3. *Evaluando las oportunidades para exportar*. 4. *Cómo adaptar sus productos para el mercado destino*. 5. *Cómo cerrar el negocio*. 6. *Formas de pago*. 7. *Cómo realizar su propio Plan de Negocios*. 8. *Ejecutando su Plan de Negocios*

Para la realización de estos módulos se contó con el apoyo de especialistas del IICA en sus oficinas de San José, Costa Rica; San Salvador, El Salvador y Miami, Florida (USA).



**La capacitación consistió en ocho Módulos:**

1. *Preparándose para Exportar*.
2. *Plan de Negocios para exportar*.
3. *Evaluando las oportunidades para exportar*.
4. *Cómo adaptar sus productos para el mercado destino*.
5. *Cómo cerrar el negocio*.
6. *Formas de pago*.
7. *Cómo realizar su propio Plan de Negocios*.
8. *Ejecutando su Plan de Negocios*.



Como complemento a las capacitaciones invitamos a conferencistas de diferentes temas y especialidades: comercio internacional; exportadores /importadores de cebollas, papas y productos lácteos; un representante de una empresa naviera que brinda los servicios de logística; un renombrado abogado especialista en contratos; un catedrático de finanzas; un representante de un banco comercial detallando los instrumentos de pagos internacionales; un representante de una compañía que facilita seguros para las exportaciones y un representante del Almacén de Depósito y Fiscal, quien expuso los detalles del mecanismo de financiamiento para los empresarios del programa.

También realizamos el proceso de validación de los productos participantes del programa con la contratación de un consultor internacional. El consultor comenzó su trabajo con la visita a todas las empresas y plantas procesadoras para efectuar entrevistas con los empresarios y conocer sus preferencias acerca del tipo de contactos que deseaban obtener para visitar durante la Misión Comercial a Los Ángeles.

Como parte del proceso de validación recolectamos muestras de productos y las enviamos a Los Ángeles, para que el validador las presentara en su plan de visitas y entrevistas con los compradores potenciales interesados en los productos nicaragüenses identificados en dicho mercado.

Dentro de este proceso se realizó el ejercicio de "Benchmarking" con los productos similares de la competencia en el mercado de destino. Se compraron muestras de estos productos para que los empresarios pudieran comparar con sus productos en cuanto a presentación, calidad y precios.

Para concluir este proceso, el consultor volvió a Nicaragua para reunirse con cada uno de los empresarios y presentarles un informe individual y confidencial con los resultados de la validación realizada en Los Ángeles.



**Tras una exhaustiva revisión de calidad, empaque y otros detalles técnicos, los productos agroindustriales están listos para competir en el mercado internacional.**



En general, los resultados fueron promisorios. Citando textualmente el informe: "...la ciudad de Los Ángeles presenta el mayor número de población de origen hispano y por lo tanto se constituye en la ciudad destino de las exportaciones nicaragüenses más deseable". La población hispana en Los Ángeles es de unos 5 millones, por lo que se trata de un mercado con capacidad adquisitiva dispuesta a pagar por los productos nostálgicos o étnicos.

Dado que la Feria Expo Comida Latina se realizaría del 3 al 5 de octubre, período excluido de la cobertura del proyecto, no se pudo participar con un stand para exhibición de los productos de las empresas participantes de la II Plataforma de Exportación como teníamos programado, por lo que se decidió finalizar con una Misión Comercial organizando una agenda de reuniones con los empresarios interesados en los productos nicaragüenses.

Todos estos esfuerzos contribuyeron con el objetivo propuesto de aumentar las exportaciones de productos nicaragüenses, resultados que no podremos medir a esta fecha, pero por la validación realizada y las condiciones del mercado, estamos muy optimistas que será todo un éxito.

## **ACCESO A MERCADOS INTERNACIONALES**

Se participó en la Feria Biofach 2004 en Alemania, la feria más grande a nivel mundial de productos orgánicos. En esta feria, la Cooperativa Del Campo, que aglutina a más de 3,200 miembros, realizó los contactos para la venta de siete contenedores de ajonjolí por US\$184,800. Además, se consiguieron 21 contactos con empresas interesadas en comprar productos orgánicos nicaragüenses, los cuales se difundieron a través del Boletín Electrónico Semanal que envía IICA a un sinnúmero de personas, muchas de las cuales nos contactaron para obtener la información completa e iniciar gestiones con las empresas interesadas.

Pudimos notar que la agricultura orgánica es un rubro que merece impulsarse por el crecimiento del mercado, pero a los agricultores les falta la certificación respectiva y asesoría técnica.



Se enviaron muestras de cardamomo, rosa de jamaica, zacate limón y café a compradores potenciales de Europa y Estados Unidos para apoyar a los productores en la apertura de los mercados internacionales.

En coordinación con el Componente Agronegocios Ganaderos del Proyecto EPAD, se envió una misión comercial a los Estados Unidos compuesta por representantes de las plantas del grupo Comercial Exportadora Nicaragüense de Lácteos, S.A. (CENILAC), que la integran Alianza Nova, Camoapán, Lácteos Santa Martha, Masigüito R.L., Ríos de Leche, San Francisco, Nicarao e Inversiones S.A.

El propósito de esta misión comercial fue sostener entrevistas con los contactos comerciales previamente identificados en un estudio de mercado realizado por la firma CHEMONICS, en las ciudades de Miami, FL., Washington, D.C. y Houston, TX.

Durante el viaje visitamos a representantes de las oficinas de Aduana, FDA y USDA, proveedores de empaques, etiquetas, maquinarias, laboratorios y logística.

Esta gira fue muy provechosa, por cuanto los agro-empresarios pudieron tratar los aspectos de rechazo de embarques de quesos de los últimos meses y cómo CENILAC incidiría en los siguientes embarques, para garantizar el cumplimiento de las normas de calidad exigidas por el mercado norteamericano.

Otra actividad importante fue la participación en la I Feria Regional de Proveedores a Hoteles y Restaurantes que se realizó en el Convento San Francisco, en Granada, donde expusieron las empresas Kola Shaler Industrial, S. A., Nuevo Carnic, S. A., APRONOT, La Matagalpa, Café Premium Segovia, S. A., TROPIFRUTA y Asociación Nocharí. A esta feria asistieron delegados de hoteles de la región centroamericana y Panamá, quienes se expresaron positivamente de los productos y establecieron contacto con las empresas expositoras.



**La I Feria Regional Centroamericana de Proveedores a Hoteles y Restaurantes realizada en Granada, fue una vitrina importante para promover los productos agroindustriales.**



También estuvimos presentes en la Feria Agroindustrial que se realizó con el Lanzamiento del Ciclo Agrícola en Sébaco, donde participaron empresas del sector lácteo: Lácteos Santa Marta, Alianza Nova, Santo Tomás y San Francisco de Asís.

Contando con el apoyo del IICA en El Salvador, organizamos la participación de un grupo de agricultores del cultivo de marañón en un seminario impartido por dos expertos brasileños en ese país, sobre el mejoramiento de las capacidades en el manejo adecuado de las plantaciones, el manejo postcosecha, la agroindustria y mercadeo de productos y subproductos del marañón.

Logramos una importante colaboración en la Feria EXPO APENN 2004, organizando el ciclo de conferencias del 25 de junio, donde invitamos a ocho (8) conferencistas en variados temas de interés para los productores: "Producción y comercio de productos lácteos", "mercado americano y centroamericano de plátano", "Manejo post-cosecha del plátano", "carne ovina: mercado nacional", "producción de tomate bajo sistema de invernaderos", "uso de biodigestores y lombriceras", "actividades de RainForest Alliance en latinoamérica", "plasticultura", "uso de biodigestores" y "marco jurídico forestal".



También contribuimos con las ruedas de negocios, trayendo compradores de Holanda, Estados Unidos y Centroamérica.

Participamos en los stands de esta feria con tres empresas de la II Plataforma de Exportación: Kola Shaler Industrial, S. A., Comercial Industrial de Norte, S. A. y Escobas y Cepillos Industriales, S. A., además de los stands del IICA y PROVIA.

En coordinación con la Oficina de IICA en Miami, realizamos una misión comercial a la ciudad de Miami, FL en los EUA, compuesta por empresarios participantes de la II Plataforma de Exportación: Cía. La Mar Dulce, CINSA, Kola Shaler; así como empresarios de la I Plataforma de Exportación: CAPRESSA, Fábrica de Alimentos La Matagalpa, Agropecuaria LAFISE y empresa fabricante de chips:



Inversiones BC. Estos empresarios completaron una apretada agenda de reuniones con distribuidores, importadores, dueños de tiendas étnicas y supermercados.

Adicionalmente, organizamos la participación de cuatro expositores provenientes de Brasil, México, Honduras y Guatemala, para el Encuentro Ramacafé 2004, que se realizó en conjunto con la Asociación de Cafés Especiales de Nicaragua (ACEN).

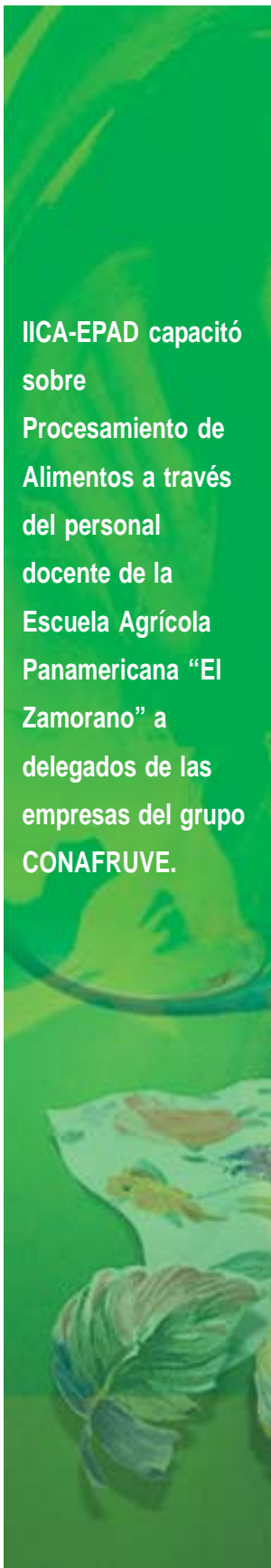
## **DESARROLLO DE UNA AGROINDUSTRIA EXITOSA**

Se firmó el Memorando de Entendimiento con el Conglomerado Nicaragüense Agroindustrial de Frutas y Vegetales (CONAFRUE), para dar asistencia técnica a sus asociados en Buenas Prácticas de Manufactura, Capacitación sobre Métodos de Producción Sincronizada, Tecnología de Alimentos y otros.

Como parte de este MOU, se brindó asistencia técnica sobre Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) para implementarse en seis (6) empresas del grupo CONAFRUE y la inducción en BPM para el resto de las empresas del grupo. Además, se participó con un grupo de CONAFRUE, en la Feria Agritrade, realizada en Guatemala del 24 al 27 de marzo, donde se establecieron contactos comerciales en las ruedas de negocios, así como gestiones directas por iniciativa de los empresarios.

IICA-EPAD capacitó sobre Procesamiento de Alimentos a través del personal docente de la Escuela Agrícola Panamericana "El Zamorano" durante la tercera semana de julio. En dicho curso participaron doce delegados de las empresas del grupo CONAFRUE. Además, se apoyó en la obtención del Certificado de Registro y Libre Venta emitido por el Ministerio de Salud para siete productos de la empresa Corona El Rey, miembro de CONAFRUE.

Se brindó asesoría técnica a la empresa LA MATAGALPA en la elaboración del rediseño de la planta, incluyendo movimiento de materiales y equipos para el proceso productivo. El estudio sirvió de base para recibir el apoyo del Programa de Innovación Tecnológica del MIFIC, donde el programa aporta el 60% del



**IICA-EPAD capacitó sobre Procesamiento de Alimentos a través del personal docente de la Escuela Agrícola Panamericana “El Zamorano” a delegados de las empresas del grupo CONAFRUE.**

financiamiento y el empresario aporta el 40%. Esta consultoría de US\$1,200.00 apalancó la obtención de fondos por US\$30,000.00 de este programa.

Como parte de la asistencia a la agroindustria se apoyó a la Empresa Agropecuaria Lafise con una maquinaria para procesar frijoles. A la fecha, se han procesado 14,223.55 quintales de frijol rojo, negro y Estelí 90, totalizando ventas por US\$303,069.06.

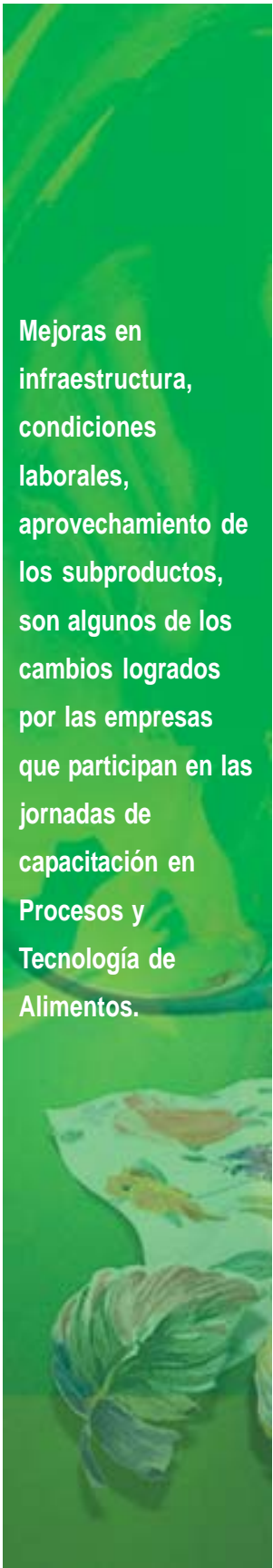
Empresas participantes en la capacitación y asistencia sobre **Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)** del Conglomerado Nicaragüense Agroindustrial de Frutas y Vegetales (CONAFRUBE):

1.	CASESA	Granada
2.	APRONOT	Jinotepe, Carazo
3.	CAPRESA	Diriamba, Carazo
4.	LA MATAGALPA	Matagalpa
5.	NAISA	Managua
6.	TROPIFRUTA	Nueva Guinea, R.A.A.S.
7.	PALMEROLA	Cárdenas, Rivas
8.	VINICOLA GRADUADOS	Managua
9.	CAPRI	Managua
10.	CORONA EL REY	Managua
11.	LA CASA DE LAS CAJETAS	Diriomo, Granada
12.	NOCHARIS	Nandaime, Granada
13.	CHOROTEGA	Nandaime, Granada
14.	COFRUTARI	Rivas
15.	OSTUMA FARMS	Sta. Ma de Ostuma, Jinotega
16.	SUPREMO	Managua
17.	DOÑA TINA	Managua



## Resultados:

- a. Las empresas participantes en la capacitación de **Procesos y Tecnología de Alimentos** en la Escuela Panamericana El Zamorano lograron lo siguiente:
- Acumular conocimientos sobre las posibilidades de aumentar el valor agregado a los productos;
  - Diversificar ideas para aprovechar los desechos de procesos agroindustriales;
  - Ampliación de conocimientos sobre la variedad de equipos usados en los diferentes tipos de procesos;
  - Alternativas de procesamiento;
  - Evacuación de dudas sobre técnicas de procesamiento, uso de aditivos, problemas de calidad, defectos en los productos etc.;
  - Distribución de planta;
  - Familiarización con diferentes tipos de Registros de Control de la Producción;
  - Observación de la aplicación de buenas prácticas de manufactura y los Sistemas Estándar de Sanitización, que son pre-requisitos del sistema HACCP.
- b. Como resultado de la consultoría de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), a continuación mencionamos algunos cambios sustanciales que están experimentando las siguientes empresas:
- La empresa **CASESA (Granada)** ha realizado inversiones mejorando en su totalidad infraestructura, conocimientos y calidad de producto, en especial la jalea de guayabas que es el producto de punta, lo que ha permitido mejorar sus ventas.
  - La empresa **NAISA (Managua)** realizará la adquisición de nuevos equipos que le permitirán:
    - a) Mejorar la capacidad instalada de su producción.
    - b) Mejoras en la infraestructura
    - c) Mejora en las condiciones laborales
    - d) Aprovechamiento de subproductos como el caso de los jugos de frutas que serán utilizados para la fabricación de bolis naturales.



Mejoras en infraestructura, condiciones laborales, aprovechamiento de los subproductos, son algunos de los cambios logrados por las empresas que participan en las jornadas de capacitación en Procesos y Tecnología de Alimentos.

- e) Nuevas líneas de productos, como frituras (Snacks).
- La empresa **COFRUTARI (Rivas)** inició el proceso diversificando su producción con nuevas líneas de dulces: Piñonate de papaya y frituras de plátanos, aprovechando la materia prima del sector agrícola. Actualmente está en la búsqueda de financiamiento para la instalación de un cuarto frío que le permitirá almacenar la pulpa de frutas.
  - La empresa **Fábrica de Alimentos LA MATAGALPA (Matagalpa)** adquirió nuevos equipos con tecnología moderna lo que permitirá mejorar su capacidad instalada, sus procesos y productos.
  - La empresa **OSTUMA FARMS (Jinotega)** adquirió una nueva planta para empaquetar su producción y darle mayor valor agregado a sus productos.
  - La empresa **VINICOLA GAITAN (Managua)** está mejorando su infraestructura, sus etiquetas y piensa producir Vinagre, aprovechando los subproductos.
  - La empresa **LA CASA DE LAS CAJETAS (Diriomo)** mejoró su infraestructura, adquirió equipos nuevos, estandariza sus procesos y diversifica sus líneas de producción, mejora sus empaques y la calidad de sus productos. Además, está logrando un alto grado de organización, disciplina y limpieza en la planta y sus alrededores.
  - La empresa **INDUSTRIAS SUPREMO (Managua)** hizo inversiones, reorganizó la empresa, mejoró la infraestructura y el empaque de sus productos.
  - La empresa **CAPRI (Managua)** está mejorando su infraestructura, adquiriendo nuevos equipos y optimizando sus procesos productivos.
  - La empresa **APRONOT (San Marcos)** está haciendo cambios en infraestructura y organizacionales en toda la planta.
  - La **ASOCIACION NOCHARI (Nandaime)** busca financiamiento para la construcción de una planta que preste condiciones para el procesamiento de sus productos.





- El personal de la empresa **TROPIFRUTA (Nueva Guinea)** está motivado e integrado en el ordenamiento, disciplina y limpieza de la fábrica, alcanzando niveles de organización impresionantes, en vista de tener todos sus procedimientos por escrito.
- La empresa **DOÑA TINA (Managua)** ha mostrado gran interés en realizar cambios de infraestructura, organizacionales y equipamiento.

Se conformó un círculo de estudio permanente con los agroempresarios, para aprovechar y sostener los conocimientos.

Consideramos que el grupo de CONAFRUE cuenta con las bases para mejorar sustancialmente la calidad de sus productos y la organización de sus empresas, gracias al apoyo brindado por el Proyecto EPAD, pero este grupo necesitará continuar con su proceso de capacitación para darle seguimiento a las tareas iniciadas.



## III. Componente Política

### **POLITICA MACROECONOMICA**

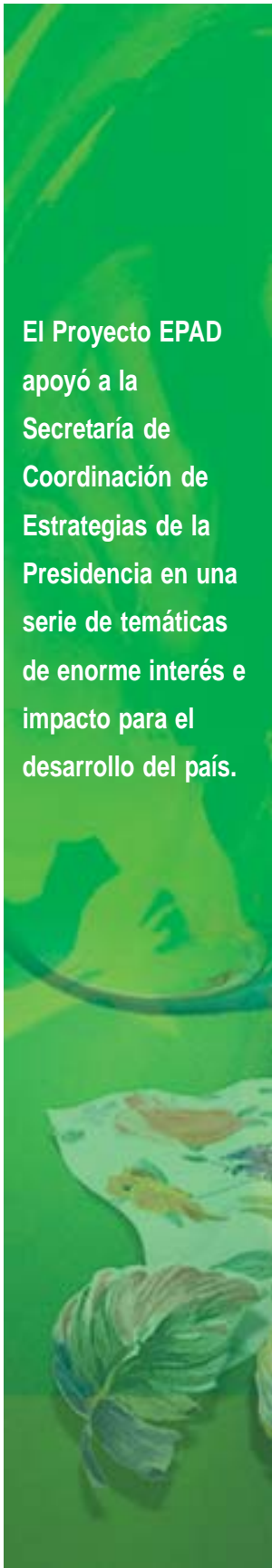
Al finalizar el período de ejecución de un año de la II Fase de EPAD, los logros en el apoyo a la Secretaría de Coordinación de Estrategias de la Presidencia (SECEP), han sido:

### **POLITICA DE AMPLIACION DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS RURALES**

#### **1. Aprobación e inicio del Proyecto Ampliación de los Servicios Financieros**

Dentro del programa de trabajo acordado con el Banco Mundial se formuló y presentó el proyecto al directorio de esa institución en abril de este año y fue aprobado en mayo 2004. Se espera que entre en efectividad en octubre del 2004 y en ejecución en enero del 2005.

Las principales actividades fueron la revisión y actualización del PAD (Project appraisal document), las negociaciones con las instituciones relacionadas como la SIBOIF, el FNI y la UCRESEP; el apoyo al proceso de negociaciones con el Banco Mundial, y la participación en seis misiones de preparación con el staff del Banco Mundial, incluyendo la misión de evaluación (appraisal).



El Proyecto EPAD apoyó a la Secretaría de Coordinación de Estrategias de la Presidencia en una serie de temáticas de enorme interés e impacto para el desarrollo del país.

Durante el último trimestre del Proyecto se procedió a cumplir con las condiciones de efectividad, elaboración final del manual de operaciones, aprobación del convenio legal por parte de la Asamblea Nacional, e inicio de la puesta en marcha de la unidad coordinadora.

## **2. Formulación de la ley de Asociaciones de Microfinanzas**

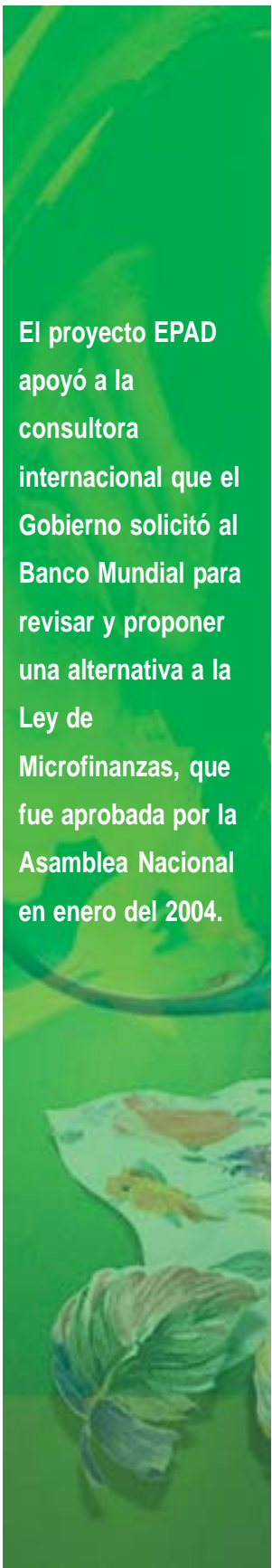
La Ley de Microfinanzas fue aprobada por la Asamblea Nacional en enero del 2004. El proyecto EPAD apoyó a la consultora internacional que el Gobierno solicitó al Banco Mundial para revisar y proponer una alternativa a esta ley. Se obtuvo un consenso entre el gobierno, gremio, diputados y donantes en cerca de veinte (20) reformas, las cuales serán incorporadas como mociones en la discusión plenaria de la ley. Se espera que en octubre 2004 se incorporen las mociones de cambio.

## **3. Apoyo al programa de fortalecimiento del marco de garantía mobiliaria**

El apoyo a este tema está basado en el marco del convenio de Asistencia Técnica con el BID. El consultor designado participó en la elaboración del decreto presidencial para la puesta en marcha del proyecto (la SECEP es la unidad ejecutora de estas reformas) y en acciones para poner en marcha la unidad coordinadora del proyecto. A la fecha se prepararon los términos de referencia para el proceso de una licitación internacional para que una firma consultora ejecute los componentes del programa de reforma al marco de garantías mobiliarias.

## **4. Anteproyecto Ley de Fideicomiso**

Se elaboraron términos de referencia para que una firma consultora preparara junto al SECEP un anteproyecto de Ley de Fideicomiso. Se espera que la SECEP implemente estos términos de referencia en el cuarto trimestre de 2005. SECEP está evaluando fuentes de financiamiento para este anteproyecto de ley. Se espera que SECEP haya identificado dicha fuente e implemente los términos de referencia que se prepararon anteriormente para proceder a la licitación.



**El proyecto EPAD apoyó a la consultora internacional que el Gobierno solicitó al Banco Mundial para revisar y proponer una alternativa a la Ley de Microfinanzas, que fue aprobada por la Asamblea Nacional en enero del 2004.**

## 5. Institución Multisectorial de Inversiones

A solicitud de la SECEP se apoyó al FNI en la formulación de una estrategia para transformar esta institución en un banco multisectorial de capital mixto. Específicamente, se elaboraron varias alternativas de reformas a su ley orgánica, esquemas nuevos de operaciones activas, reestructuración financiera para adecuar su capital a las nuevas actividades, y elementos de un plan de implementación que incluye principalmente un programa de fortalecimiento de su capacidad institucional enfocado a ampliar su infraestructura y capacitar a su personal.

En este último trimestre los cambios legales y organizativos se presentaron a su junta directiva y al gabinete económico. Se espera que su junta directiva decida sobre la implementación de las reformas propuestas.

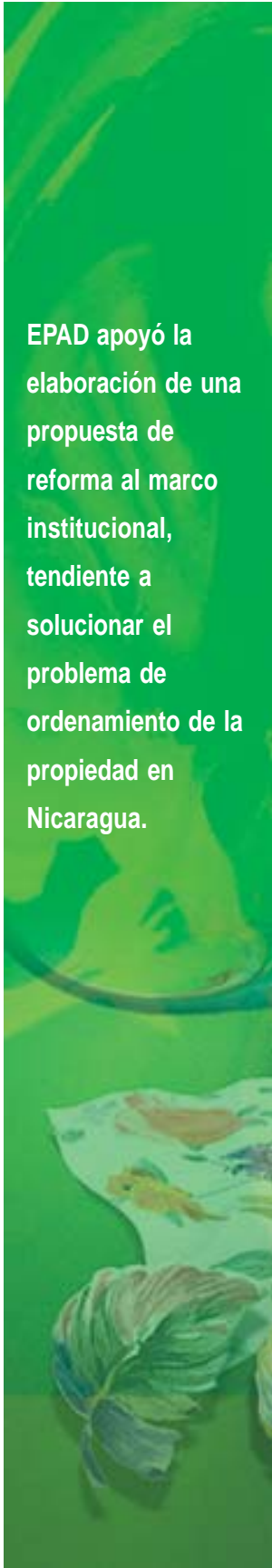
## 6. Plan Nacional de Desarrollo (PND)

Se apoyó en la elaboración, discusión, revisión y consenso de varios temas incluidos en el PND, entre ellos el tema de la propiedad, financiamiento, ampliación de servicios financieros, y desarrollo rural. Se participó en los talleres de consenso entre los sectores productivos, sociales y comités departamentales de desarrollo. Se elaboraron las matrices de propiedad y servicios financieros.

## POLÍTICA DE ORDENAMIENTO DE LA PROPIEDAD

A solicitud de la Presidencia, se apoyó en la identificación de los elementos de una nueva estrategia de Propiedad. En coordinación con el MHCP y la SECEP se elaboró una propuesta de reforma al marco institucional que fue presentada a los titulares de los ministerios y otras instituciones estatales.

Posteriormente se elaboraron los elementos de un plan de reformas que incluyen las acciones más relevantes a ejecutarse para resolver los problemas de la propiedad en el país. Específicamente se identificaron los programas e instrumentos con su matriz de metas, objetivos, acciones y costos para ser incorporados al Plan Nacional de Desarrollo.



EPAD apoyó la elaboración de una propuesta de reforma al marco institucional, tendiente a solucionar el problema de ordenamiento de la propiedad en Nicaragua.



Igualmente, en este tema, se brindó apoyo al proyecto de propiedad que el MHCP ejecuta con fondos del Banco Mundial, particularmente en la reformulación del plan operativo 2004 de ese proyecto, un plan para titular áreas indígenas en Bosawas, y el proceso de regularización de propiedades que se inicia en Chinandega, a través de un proceso de barrido catastral. Asimismo, se apoyaron los procesos de adquisiciones del proyecto, la reformulación del sistema de monitoreo, el seguimiento del proyecto y la formulación de una política de tierra.

## **POLITICA SECTORIAL**

### **1. Política Comercial**

El objetivo fue asesorar y asistir a la Dirección de Comercio del MAGFOR en las negociaciones comerciales internacionales y en la administración de tratados en las áreas relacionadas con el sector agropecuario y forestal.

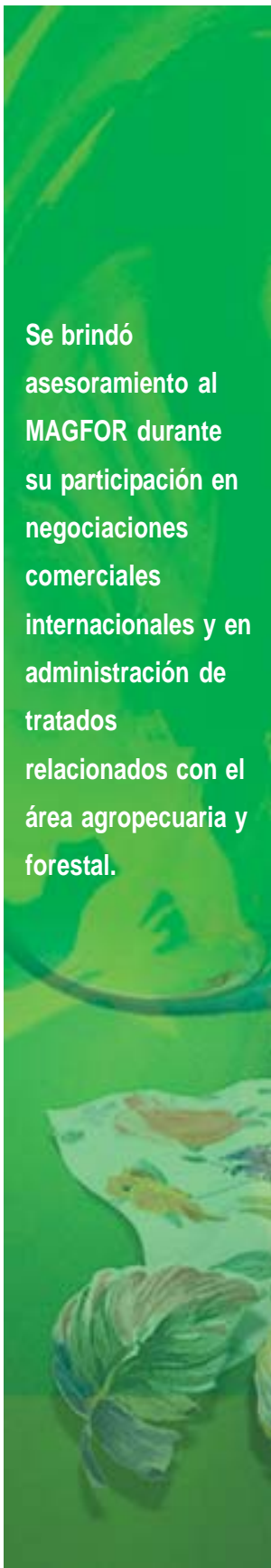
Los productos logrados en este período han sido la presencia activa y preparada del MAGFOR en los foros previos y durante las mismas negociaciones, en los Comités de Administración de Tratados, en seguimiento efectivo a los problemas de acceso a mercados por barreras comerciales no arancelarias o por desconocimiento de las ventajas comerciales existentes. Se trabajó en el fortalecimiento institucional, en aspectos organizativos, de planificación y seguimiento.

### **Negociación comercial sector agropecuario en OMC**

Se trabajó en la revisión y envío de notificación a la OMC de las ayudas internas otorgadas por el país al sector agropecuario, las cuales están exentas del compromiso de reducción por estar contenidas en el "Compartimiento verde".

De igual manera se hizo análisis y envío de datos, posiciones y criterios a la Misión de Nicaragua ante la OMC (Ginebra), y se dio seguimiento y divulgación a información de interés sobre los avances del Programa de Doha para el Desarrollo y demás negociaciones multilaterales.

La Política Comercial Agropecuaria de Nicaragua fue corregida conforme a los compromisos de la Ronda de Doha.



**Se brindó  
asesoramiento al  
MAGFOR durante  
su participación en  
negociaciones  
comerciales  
internacionales y en  
administración de  
tratados  
relacionados con el  
área agropecuaria y  
forestal.**

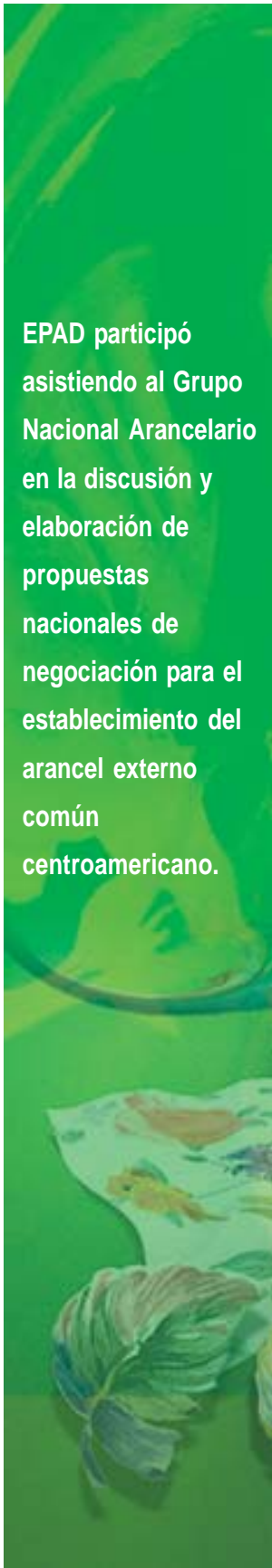
## **Unión Aduanera**

Los consultores especialistas participaron asistiendo al Grupo Nacional Arancelario conformado en seguimiento a la preparación de la Unión Aduanera Centroamericana y, específicamente, en cumplimiento al mandato emanado de la Reunión de Viceministros de Integración Económica realizada el 31 de marzo del 2004. La labor de este grupo ha sido discutir y elaborar propuestas nacionales de negociación para el establecimiento del arancel externo común centroamericano. Producto de la presentación de la propuesta ante los países de CA, revisión, análisis y discusión de cada una de esas reglas se alcanzó la armonización de 1,066 posiciones (82.19%) y quedan pendientes de armonizar 231 posiciones (17.81%).

En conjunto con el MIFIC han participado también en la elaboración de la Propuesta de Armonización de la Normas de Origen entre CA y México. Esta propuesta fue presentada al sector privado, habiéndose logrado la concertación de las normas de origen de los embutidos (50% de la carne con valor de contenido regional a fin de establecer un equilibrio entre el sector industrial y los porcicultores), café (65% originario pudiendo ir hasta 100% originario), azúcar (100% originaria para las bebidas con alto contenido de azúcar).

El tema de armonización del Mecanismo de Administración de Donaciones de Alimentos e Insumos Agropecuarios fue trabajado elaborándose, en primer lugar, un informe sobre el comportamiento del ingreso en el mercado local de dichas donaciones, los principales usuarios y el mecanismo de administración. Se redactó la propuesta nacional de principios generales para la formulación del mecanismo armonizado, el cual fue presentado en la Quinta Reunión de Negociadores Agrícolas de CA. Con estos lineamientos se elaboró la propuesta nacional sobre el mecanismo, presentado posteriormente en la Séptima Reunión de Negociadores Agrícolas de CA. Está en proceso la elaboración de una propuesta para la administración de donaciones a nivel regional.

Siempre en las negociaciones de Unión Aduanera se apoyó al MAGFOR en la propuesta nacional sobre los puntos principales que debe contener el Mecanismo de Administración de Contingentes. Entre éstos se plantea establecer un solo contingente arancelario para toda la Unión Aduanera y un solo mecanismo de administra-



**EPAD participó asistiendo al Grupo Nacional Arancelario en la discusión y elaboración de propuestas nacionales de negociación para el establecimiento del arancel externo común centroamericano.**

ción, que el I COMIECO deberá aprobar cualquier incremento en los contingentes arancelarios requerido por un país. Si en un plazo de 30 días el COMIECO no emite pronunciamiento individual ni resolución al respecto, se dará por aprobado el incremento y el país podrá aplicarlo inmediatamente.

## **CAFTA**

El apoyo técnico al MAGFOR en estas negociaciones abarcó:

- ✓ El análisis de cifras de producción, importación de EEUU y exportación a EEUU.
- ✓ El estudio y análisis del Plan Estratégico del Ministerio de Agricultura de Estados Unidos (USDA) para el período 2002 – 2007.
- ✓ La revisión legal de cada una de las disposiciones del capítulo de Agricultura y Trato Nacional del Tratado.
- ✓ Revisión de Listas de Desgravación Arancelaria
- ✓ Elaboración de documento oficial del MAGFOR donde se plasma un análisis técnico de los impactos positivos y negativos para el sector agropecuario que pueden derivarse de este tratado, así como de las tareas que el MAGFOR desarrolla y desarrollará en el corto, mediano y largo plazo para potenciar los impactos positivos y minimizar los negativos.
- ✓ La coordinadora de equipos de trabajo interinstitucional - MIFIC y MAGFOR e IICA- que se llevó a cabo a lo largo del año 2004.
- ✓ Un proceso de presentaciones en los territorios sobre los resultados del CAFTA y otras negociaciones comerciales. En total se realizaron 5 presentaciones del CAFTA, en el MAGFOR, a grupos de productores, otra a los miembros de FUNICA, y una más en la ciudad de Bluefields.
- ✓ Inclusión de notas sobre los avances de los procesos de negociación comercial en el portal electrónico del MAGFOR, además de envío de dichos informes a las diferentes asociaciones y agrupaciones del sector privado agropecuario nacional.
- ✓ Gestiones para la publicación del manual sobre los resultados de las últimas negociaciones en materia agropecuaria.



## Preparación de Otras Negociaciones

Se ha conformado el equipo negociador por parte del MAGFOR para las próximas negociaciones del TLC Nicaragua – Taiwán, avanzándose ya en preparativos logísticos y de coordinación con la Dirección de Negociaciones Comerciales del MIFIC y sector privado, así como en el análisis de la Relación Comercial actual entre Taiwán y Nicaragua.

Se trabajó en la preparación ante futuras negociaciones con la Unión Europea en la búsqueda, investigación y análisis de información sobre reglamentaciones comunitarias referentes a la Rastreabilidad (*Food Trace*) y el Bienestar Animal (*Animal Welfare*).

Respecto a las negociaciones del TLC con Canadá se apoyó la discusión de la estrategia de negociación para la X Ronda de Negociaciones en Ottawa, Canadá.

## Administración de Tratados Comerciales

En el marco de la organización de la administración de los tratados de libre comercio, el EPAD financió la participación en México de un grupo del sector público y privado para intercambiar experiencias entre funcionarios del gobierno mexicano y del sector privado de ese país en el aprovechamiento de los TLC.

## TLC Nicaragua – México

Se ha evaluado el comercio entre Nicaragua y México tras cinco años de vigencia del TLC entre ambos países. Como resultado de esta evaluación se constató que nuestras exportaciones agropecuarias mostraron en un inicio una tendencia ascendente, sin embargo han decrecido los dos últimos años, sobre todo debido a la fuerte caída de maní y ganado bovino. Producto de esta evaluación se prepararon los temas del sector agropecuario que serán abordados durante la próxima visita oficial del presidente de México a Nicaragua.

Otro tema importante dentro de este trabajo ha sido el apoyo para tratar de resolver el problema de utilización de la cuota de carne bovina y ganado en pie en este TLC. Se hicieron análisis de los trámites, decretos y situaciones a nivel interno (Nicaragua) que podrían estar provocando problemas ante la posición de México de no modificar su normativa interna para lograr.



Se conformó el equipo negociador del MAGFOR para las próximas negociaciones del TLC Nicaragua – Taiwán. Se avanzó en preparativos logísticos y de coordinación con la Dirección de Negociaciones Comerciales del MIFIC y del sector privado.



## **TLC Nicaragua – Republica Dominicana**

Se apoyó la conformación de un equipo de trabajo interinstitucional (MAGFOR – MIFIC – MINREX) con el fin de dar seguimiento a las relaciones comerciales con República Dominicana y el aprovechamiento de las ventajas del TLC. Entre los aspectos priorizados están el análisis de la situación de la cuota de frijol negro otorgada a Nicaragua y las posibilidades de ampliación de dicha cuota.

## **Administración de Contingentes de Importación**

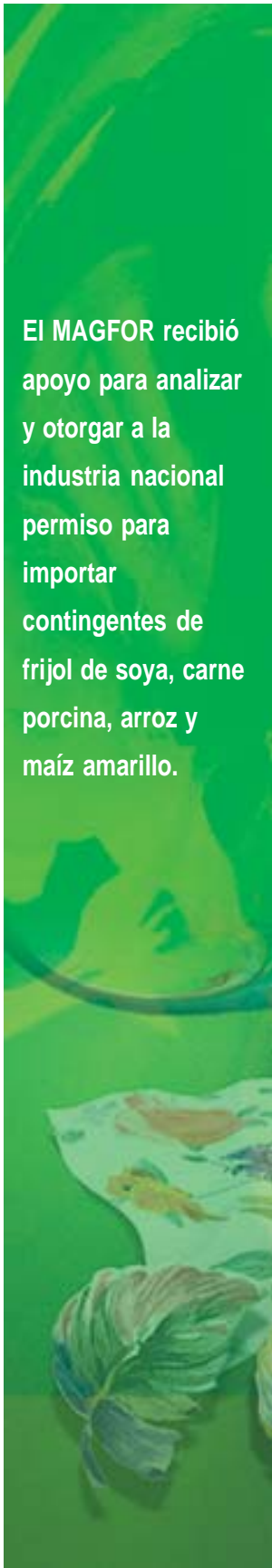
En este período se apoyó al MAGFOR en el análisis de la pertinencia de otorgar a la industria nacional contingentes de los productos de frijol de soya, carne porcina, arroz y maíz amarillo. Los cuatro contingentes fueron autorizados luego que la información analizada indicara que las importaciones no significaban una amenaza para la producción nacional y, por el contrario, los déficit en la producción interna justificaban los mismos máxime con la posibilidad de no incrementar los precios al consumidor.

## **Estudio de la Oferta Exportable Agropecuaria**

Se representó al MAGFOR como contraparte técnica para las coordinaciones con la Dirección General de la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA), para organizar la contratación y ejecución del estudio de Promoción de Exportaciones Agropecuarias. En el proceso de asesoría se elaboraron los términos de referencia, se realizaron reuniones con la Dirección General de Políticas Agropecuarias y Forestales y el JICA. El IICA participó como miembro del equipo técnico.

## **Administración de las Exoneraciones en la Ley de Equidad Fiscal**

Se conformó un equipo técnico para el diseño de los procedimientos y revisión de requisitos de la administración de avales para la exoneración de aranceles e impuestos para las materias primas, bienes intermedios y de capital utilizados en la producción agropecuaria. Las listas propuestas por el sector privado fueron estudiadas y se valoraron situaciones para permitir que el sector agropecuario reciba los beneficios contenidos en la ley.



**El MAGFOR recibió apoyo para analizar y otorgar a la industria nacional permiso para importar contingentes de frijol de soya, carne porcina, arroz y maíz amarillo.**

Se estudió el problema de la Asociación de Productores Privados de Caña de Azúcar de Occidente (APRICO) porque la Ley de Equidad Fiscal les obliga a pagar una retención de IR del 2% cuando realizan transacciones de caña de azúcar en la Bolsa Agropecuaria en vez del 1% de retención aplicable a los demás bienes agrícolas primarios. Se apoyó a este gremio con gestiones ante el MHCP para que la caña de azúcar sea reclasificada como bien agrícola primario y goce del derecho a una retención del IR del 1% en las transacciones en Bolsa.


### **Fortalecimiento de la Capacidad Organizativa, de Planificación y Seguimiento**

Se asistió técnicamente al MAGFOR en la elaboración de sus planes operativos (POAS) de los años 2004 y 2005, sobre todo en los aspectos correspondientes a la política comercial de este Ministerio. Las políticas fueron elaboradas en base a matrices de la SECEP y la Estrategia de Desarrollo Rural Productivo.

Por otro lado, una propuesta preliminar de actividades e indicadores de desempeño cualitativos y cuantitativos para el quinquenio próximo está en proceso de revisión por parte de la SECEP. También hay avances en la programación de la inversión sectorial en el ciclo 2004-2005.

En la parte organizativa se apoyó el diseño de estructura y funciones de la Dirección de Comercio. A finales del mes de agosto se realizó una propuesta sobre la reorganización de la Dirección de Comercio en el MAGFOR y del sistema de inteligencia de mercados. Entre las actividades realizadas estuvieron la elaboración de los términos de referencia para la propuesta de la instauración del sistema de inteligencia de mercados y para la utilización de fondos de la UE en el tema de comercio, medidas sanitarias e inocuidad agroalimentaria.

Se apoyó la organización metodológica y consulta en los territorios de la ENDRP. Las actividades incluyeron la organización de seminarios, facilitación de los eventos y la sistematización de los resultados en cada territorio.



**El MAGFOR recibió asistencia técnica del EPAD para la reorganización de la Dirección de Comercio y del sistema de inteligencia de mercados.**

## Asistencia técnica para la participación del MAGFOR en la Sub Mesa Sectorial

El MAGFOR y el Ministerio de Fomento, Industria y Comercio instalaron la submesa de Desarrollo Rural Productivo. Los consultores contratados por EPAD apoyaron la elaboración de un plan de montaje, estructura organizativa y reglamento, así como en la instalación de dicha sub mesa y la creación del Comité Interinstitucional de Coordinación (MAGFOR, FUNICA, SREC, CE). La situación de esta instancia fue recogida en un informe presentado en el III Foro de Coordinación de la Cooperación

## POLITICA DE SEMILLAS

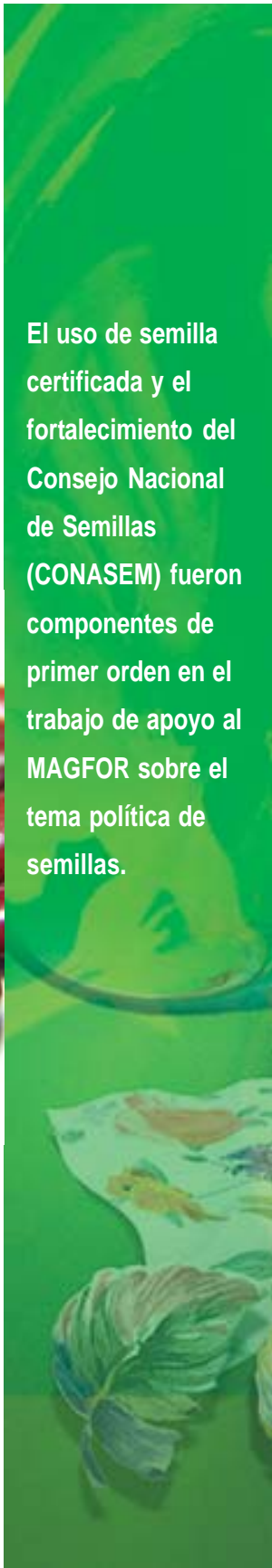
Desarrolló un amplio plan de trabajo con el objetivo de fortalecer e impulsar al sector privado de la industria de semilla y al fortalecimiento institucional de la Dirección de Semillas del MAG-FOR, así como en la asistencia legal y técnica en materia de organismos vivos modificados.

La actividad de consultorías en este tema se enmarcó en cuatro ejes fundamentales de trabajo: Unión

Aduanera Centroamericana, Marco Regulatorio Institucional, Políticas y Estrategia en Semillas, y Biotecnología.

Estas actividades contribuyeron a divulgar y dar mayor énfasis al uso de la semilla certificada, hacer partícipe al sector privado de la industria de semilla en el proceso de negociación de Unión Aduanera Centroamericana preparando estrategias conjuntas con instancias homólogas de la región centroamericana.

Entre los logros principales están a) el fortalecimiento y operatividad del Consejo Nacional de Semillas, al haber contribuido en la elaboración del plan estratégico para su funcionamiento; b) la ela-



El uso de semilla certificada y el fortalecimiento del Consejo Nacional de Semillas (CONASEM) fueron componentes de primer orden en el trabajo de apoyo al MAGFOR sobre el tema político de semillas.

boración de una propuesta de políticas de semilla con el propósito de integrarla a las políticas para el sector agropecuario definidas por el MAG-FOR; c) el inicio del proceso de creación de capacidades nacionales en el tema de Biotecnología.

## **Unión Aduanera Centroamericana**

La labor estuvo centrada en asesorar a los representantes del sector privado y jefe negociador del MAG-FOR en los temas de semilla y medidas fitosanitarias a armonizar a nivel centroamericano. Esto conllevó la participación directa en tres rondas de negociación: XXIV reunión en Guatemala, XXV reunión en Costa Rica y XXVI reunión en El Salvador. Previo a cada ronda de negociación se realizaron en promedio 8 reuniones de trabajo (24 en total), a fin de revisar los acuerdos pendientes, agenda de trabajo, unificación de criterios en temas a discutir, consultas y cabildeos con el sector privado de la industria de semillas, representantes del sector privado, negociadores del MAG-FOR y personal de la Dirección de Integración del MIFIC.

Se mantuvo informado al sector privado del avance del proceso. Con la Secretaria de Integración Económica Centroamericana se planificaron y ejecutaron dos talleres de trabajo para informar el avance de negociación de Unión Aduanera en grupo de insumos agropecuarios y medidas fitosanitarias.

## **Marco Regulatorio Institucional**

Se preparó una propuesta de reforma al Reglamento de la Ley de Producción y Comercio de Semillas con participación del sector privado de la industria de semillas en cinco talleres (Granada, Estelí, Jinotega, León y Managua). Las observaciones recopiladas se incorporaron y se preparó documento final el cual se presentó al Consejo Nacional de Semillas quien lo analizó, debatió y ratificó. Mediante la aprobación de la Determinación técnica No 01-2004 fue remitido al Ministro Agropecuario y Forestal para su análisis correspondiente. La propuesta fue presentada al MAG-FOR, quedando la asesoría legal del MAG-FOR encargada de realizar los tramites para introducir la propuesta de reforma ante la Secretaria de Asuntos Legales de la Presidencia de la Republica.



**Se preparó una propuesta de reforma al Reglamento de la Ley de Producción y Comercio de Semillas con participación del sector privado de la industria de semillas en cinco talleres (Granada, Estelí, Jinotega, León y Managua).**



La estrategia definida con el CONASEM y MAG-FOR consistió en reformar el Reglamento de la Ley de Semillas para efectuar correcciones y suprimir trabas al registro de cultivares basado en los avances de las negociaciones de Unión Aduanera Centroamericana y luego iniciar la formulación de proyecto de nueva Ley de Semilla, a fin de incorporar dichos acuerdos y disposiciones. Sin embargo, a la fecha está pendiente la formulación de la nueva Ley de Semillas en vista que aún está en proceso de aprobación la reforma al Reglamento actual y está pendiente finalizar la negociación del tema de semillas en la Unión Aduanera.

El Consejo Nacional de Semillas fue asesorado en el proceso de aprobación del registro de seis nuevos cultivares autorizados por la Dirección de Semillas para su comercialización en Nicaragua. Estos son los siguientes:

<b>CULTIVO</b>	<b>CULTIVAR</b>	<b>CARACTERÍSTICA</b>	<b>EMPRESA</b>
Maíz	C-805	Híbrido	Monsanto
	Tlayoly	Polinización libre	INTA
Sorgo	SR-360	Híbrido	PROSEMILLAS
	Oro Blanco	Híbrido	PROSEMILLAS
	Diamante	Híbrido	PROSEMILLAS
	Marfil	Híbrido	Monsanto

### **Apoyo a la Difusión del Uso de Semilla Certificada**

Se brindó asesoramiento en la planificación, organización y ejecución de la IV Conferencia Nacional de Semillas, IV Feria Nacional de Semillas y I Feria de Occidente de la Pequeña y Mediana Empresa realizada en la ciudad de León los días 28 y 29 de Mayo del 2004. El asesoramiento consistió en la conformación del Comité Organizador Municipal, realización de 22 reuniones de trabajo preparatorias, elaboración de contenido y diseño de 8000 brochurs, 1000 afiches y 500 carpetas para la entrega de materiales, montaje de la feria, plan de trabajo a desarrollar, reproducción de las 34 conferencias técnicas (250,000 hojas), preparación del programa del evento, visitas a empresas del sector comercial, industrial y de semillas gestionando la obtención de recursos, apoyo logístico, toma de videos y otros. Además se preparó el informe final evaluativo que fue presentado al Consejo Nacional de Semillas.

**La IV Conferencia y IV Feria nacional de Semillas realizada en León, contribuyó a difundir las ventajas que conllevan el uso de semilla certificada en los campos agrícolas de Nicaragua.**

Se ejecutó consultoría sobre marketing de semilla a través de un consultor internacional que realizó un taller de tres días dirigido a productores, comercializadores y técnicos del sector privado, capacitándolos en técnicas, estudios y planes de mercadeo, proporcionando insumos y herramientas para elaborar un programa de marketing.

Se participó en el XIX Seminario Panamericano de Semillas realizado en Asunción Paraguay. Para este evento se seleccionaron dos productores de semilla miembros de la Fundación PROVIA quienes establecieron contactos con sus homólogos de América Latina y conocieron los adelantos en tecnología, agronegocios, protección de variedades y biotecnología.

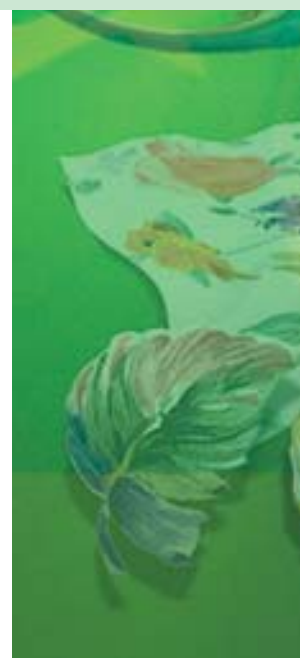
Así mismo se estableció contacto con representantes de 7 empresas de Paraguay, Argentina, Brasil y Venezuela para evaluar la posibilidad de obtener variedades o líneas promisorias de soya y ajonjolí, a fin de realizar evaluaciones experimentales en Nicaragua para conocer el grado de adaptabilidad a nuestras condiciones

Se ejecutó en septiembre, en la ciudad de Matagalpa, un seminario regional de intercambio de experiencias entre productores nacionales de semilla certificada. Dicho evento permitió conocer la experiencia de los productores de la región norte en los cultivos de frijol, maíz y papa.

De igual forma se conocieron los problemas de producción y comercialización de semillas, programa Libra por Libra y particularidad en el mercadeo específico de semilla de frijol y papa.



**En Matagalpa se realizó un seminario regional de productores de semilla certificada, para conocer los problemas de producción y comercialización.**



## Biología

Las autoridades del MAG-FOR han dicho que no cuentan con la capacidad humana, técnica y financiera para implementar el Protocolo de Cartagena y los aspectos de Biología y Bioseguridad. En tal sentido, el proyecto EPAD atendió la solicitud del MAGFOR para que los especialistas en semilla les representen en los eventos internacionales donde se ha negociado la posición de país respecto al Protocolo de Cartagena.

A solicitud del Ministro del MAG-FOR se inició la negociación con USDA y la Secretaría de Agricultura y Pesca de Argentina sobre la suscripción de un Acuerdo de Entendimiento para dar cumplimiento al Protocolo de Cartagena en relación al comercio de commodities OVMs procedentes de países no miembros del Protocolo. Se prepararon términos de referencia y programación de actividades para ejecutar consultoría y definir la posición de país en materia agropecuaria para la negociación del Protocolo de Cartagena. Se elaboró un documento para DGPSA/MAG-FOR reflejando los compromisos inmediatos que Nicaragua deberá cumplir según lo estipula el Protocolo de Cartagena.

En este mismo tema se contrató asistencia técnica internacional de los expertos Dra. Amanda Galvez, de México, y Jorge Madriz, de Costa Rica, en los siguientes temas:

- ✓ Definir posición del país en materia agropecuaria para la negociación del Protocolo de Cartagena
- ✓ Creación de capacidades nacionales en introducción a la biología
- ✓ Elevar capacidades de miembros de CONARGEN en análisis de riesgos de OGMs
- ✓ Procedimientos de inspección en laboratorio, uso, contenido y liberación de OGMs al medio.

Se planificaron y ejecutaron un total de 27 talleres de trabajo distribuidos de la siguiente manera:



- ✓ Tres talleres para analizar implicaciones y obligaciones de Nicaragua del Protocolo de Cartagena y definir posición de país en materia agropecuaria .
- ✓ Un Taller en análisis, evaluación de riesgos y detección de OGMs.
- ✓ Cuatro talleres para presentar resultados de negociación de Conferencia de las Partes del Protocolo de Cartagena y las obligaciones derivadas de la negociación.
- ✓ Cinco talleres de divulgación de Marco Regulatorio de OGMs en Nicaragua.
- ✓ Tres talleres para desarrollar capacidades nacionales en introducción a la biotecnología.
- ✓ Cuatro talleres para elevar capacidades nacionales en materia del Protocolo de Cartagena, obligaciones derivadas del acuerdo de la Conferencia de las Partes, marco regulatorio nacional, introducción a la biotecnología y experiencias de Costa Rica en Biotecnología y Bioseguridad, acceso y uso de información en internet sobre eventos liberados en Estados Unidos y Argentina.
- ✓ Tres talleres dirigidos a docentes e investigadores de UNAN León y Universidad Nacional Agraria sobre los temas de Biotecnología y Bioseguridad.
- ✓ Tres talleres para dar a conocer las obligaciones sobre análisis de riesgo de la primera importación y la documentación que acompañe el movimiento trans fronterizo de OVMs.
- ✓ Un Taller con personal de MARENA para presentar propuesta de marco regulatorio tipo centroamericano sobre organismos vivos modificados de uso agropecuario

En otros apoyos brindados al MAGFOR se prepararon términos de referencia del proyecto para implementar el Protocolo de Cartagena y cumplir con los acuerdos de la Conferencia de las Partes, y se realizó un diagnóstico sobre las capacidades nacionales establecidas en detección de OVMs.





## IV. Fortalecimiento del Sector Privado Fundación PROVIA

En el marco del fortalecimiento del sector agropecuario y forestal de Nicaragua, la Fundación PROVIA y el Proyecto EPAD, en el período de octubre del 2003 a septiembre del año 2004 han trabajado estrechamente con la nueva Junta Directiva, formalizando aspectos organizativos, personería jurídica y promoviendo el crecimiento de la organización, que en la actualidad cuenta con 248 socios.

En el mes de julio, a través de consultoría contratada como parte de la asistencia técnica que brinda el EPAD, se definieron y aprobaron los Lineamientos Estratégicos de PROVIA, proponiendo que la fundación avanzará en su capacidad básica y organizativa para promover la asociatividad de los productores, con una nueva estrategia de articulación productiva y social, según las ramas, actividades o productos y atendiendo al concepto de cadenas productivas y aglomerados, a fin de promover la transformación productiva de Nicaragua para aprovechar las nuevas tendencias de mercado internacional.

En este período se reactivaron tres grupos de trabajo y junto a los coordinadores de cada área del IICA-EPAD-USAID se ejecutaron las siguientes acciones:

### **Sector: Ovino Caprino**

La fundación decidió impulsar el apoyo a la producción, comercialización e industrialización de la carne ovina. El EPAD apoyó la creación de la Asociación Provica y se les brindó asistencia



técnica para realizar el estudio de mercado local, a partir del cual se han impulsado las iniciativas. Existe un proyecto de 450mz en la finca San Francisco State, dedicadas a la crianza de ovejas de raza Dorcet y Dorpet, las que por sus características genéticas tienen un mayor peso y mejor rendimiento por animal.

Se realizó una conferencia sobre producción ovina en la Feria Ganadera EXPICA con participación de 85 personas. Están en proceso otras tres conferencias en distintas fincas del circuito agro turístico de Granada, con el propósito de dar a conocer el rubro y

los beneficios de la producción de ovinos y caprinos, creando al mismo tiempo una sinergia entre los dos sectores de trabajo: agroturismo y ovino-caprinos.

La asociación está gestionando la compra del matadero de la Asociación de Ganaderos de León (ASOGAL), con financiamiento del 60% a través del IDR, y el resto quedará en manos de la ASOGAL. Proponen que dicho matadero sirva para sacrificar a otras especies: bovinos, cerdos, ovinos y caprinos.

### **Sector: Agroturismo**

El Proyecto ha apoyado técnicamente la iniciativa agro turística de la Fundación PROVIA, dando como resultado la creación del primer circuito agro turístico en la zona comprendida entre la ciudad de Granada, las isletas del Lago de Nicaragua y fincas productivas ubicadas en las faldas del volcán Mombacho, hasta el descenso en la playa del Lago.

La gerencia de política sectorial coordinó la realización de estudios de la infraestructura de las fincas y la valoración de la oferta de servicios turísticos en esa zona. Además se estudió el perfil del visitante y tendencia de la demanda, el cual arrojó información muy útil. Con estos tres estudios de base, se formuló el estudio de factibilidad.



**La crianza de ovinos y caprinos en Nicaragua es otra alternativa en la que está trabajando la Fundación PROVIA y el Proyecto EPAD.**



Se apoyó técnicamente a PROVIA para organizar y manejar la empresa agro turística AGROTUR, incluyendo una propuesta para la organización administrativa del circuito y el desarrollo de una visión estratégica de mercadeo; este primer circuito servirá de modelo para la expansión de este sector.

Como parte del apoyo a los productores de PROVIA involucrados en el desarrollo del primer circuito agro turístico, se financió un viaje a Costa Rica con las cinco fincas involucradas en el programa. Como un modelo atractivo se visitaron sitios de la red de cooperativas COOPERNA, que ofrece servicios de agroturismo.

Parte de los instrumentos de mercadeo generados para el apoyo de esta actividad fueron las participaciones en la Feria ganadera GRANADA 2004 y en la II Convención Nacional de Turismo, también en la ciudad de Granada, eventos en los que la marca Agrotur hizo presencia con exposiciones, videos y brochures.

### **Sector Forestal**

Se trabajó en el proceso de apoyo al sector privado forestal que la Comisión Forestal de PROVIA ha coordinando, a fin de establecer consenso en los temas priorizados en el Plan de Trabajo de la fundación PROVIA. El objetivo ha sido mejorar la interlocución del sector privado ante las instancias de gobierno en temas estratégicos que conduzcan a completar el proceso de instauración del nuevo marco jurídico forestal.

Con tal fin, el Proyecto EPAD contrató un consultor especialista para apoyar el liderazgo de la fundación PROVIA en el tema. Esto se logró a través de:

- ✓ La ejecución de un programa de difusión en las principales zonas madereras del país, del contenido y alcances de la Ley Forestal. Un total de cuatro talleres con amplia participación fueron realizados en Chinandega, Puerto Cabezas, Managua y Ocotal.

**El esfuerzo del EPAD en torno al tema forestal ha girado en la instauración de un nuevo marco jurídico, que permita el manejo, aprovechamiento, la conservación y la recuperación de los bosques.**



- ✓ Se asistió técnicamente al sector privado en su participación en el proceso de preparación del Reglamento de Incentivos Forestales que determina la Ley de Conservación, Fomento y Desarrollo sostenible del Sector Forestal. La Ley Forestal fue reglamentada en lo general, sin embargo, como dicha ley manda a la elaboración de varios reglamentos específicos y en particular al Capítulo de Incentivos, fue necesario abordar también el proceso de reglamentación de los mismos en un ejercicio de consulta y consenso similar al que se efectuó con la ley, a fin de que las oportunidades que brinda el capítulo de incentivos contenga los intereses del sector privado y de las nuevas inversiones. La oficialización del Reglamento de Incentivos ha quedado en manos del MAGFOR, como entidad rectora del sector.
- ✓ La elaboración de un diagnóstico y propuesta de la tributación del sector forestal en el marco de la nueva Ley de Equidad Fiscal. Con este estudio y propuesta del Sistema Tributario en el Sector Forestal se pretende incidir en una adecuada valoración acerca del impacto que tienen los incentivos forestales en el incremento de la cobertura forestal del país y su retorno futuro, a fin de que el sector privado tenga los elementos claros para hacer propuestas al gobierno que permitan mejorar el entorno de inversiones del sector.
- ✓ El apoyo al sector privado en la presentación y participación oportuna de propuestas técnicas y planes de trabajo para abordar el tema forestal. Tal fue el caso de la propuesta para la metodología a utilizar en la determinación del precio del recurso.
- ✓ La organización y financiamiento de pasantía de funcionarios públicos y sector privado en Guatemala para estudiar la aplicación del marco de incentivos forestales. Se organizó y coordinó un intercambio entre funcionarios nicaragüenses, de la Dirección General de Aduanas, Dirección General de Ingresos, Ministerio de Hacienda, productores miembros de PROVIA, funcionarios y productores de Guatemala que están implementando el Programa de Incentivos Forestales (PINFOR), para conocer sus experiencias y lograr el apoyo de las entidades fiscales nacionales en el proceso de otorgamiento de incentivos.



## V. Rehabilitación de Caminos

### Caminos rehabilitados y territorios intervenidos

La meta física del Componente Caminos del EPAD consistía originalmente en la rehabilitación de 103 kilómetros de caminos rurales terciarios en municipios y comunidades de los departamentos de Chontales, Boaco, Matagalpa y Jinotega. La meta final lograda por el componente fue la rehabilitación de 106.5 Km de caminos, gracias a una mejor precisión de longitud de estos caminos lograda en los levantamientos de campo y a nuevas demandas surgidas de los beneficiarios, las que acompañaron con recursos y aportes de distinta naturaleza.

El objetivo principal del Componente es garantizar el tránsito libre y con ello contribuir al mejoramiento del bienestar de las familias rurales en la zona de influencia. Con esta acción se facilita el acceso de bienes y servicios, la generación de empleos a nivel local durante el período de construcción física y la ejecución del plan de mantenimiento vial con participación de las comunidades.

Rehabilitar los caminos rurales tienen el objetivo de mejorar las condiciones de vida de muchas comunidades, facilitando la circulación de vehículos y mercancías en zonas de alta producción ganadera.

Departamento Municipio	SubProyecto	Meta Inicial	Longitud Rehabilitada
Chontales -Villa Sandino	Villa Sandino - La Campana	46.00	46.00
Boaco - Camoapa	La Calamidad - San Pablo	26.00	26.00
	Tesorero - Buena Vista	15.00	15.20
Matagalpa - Darío	Apompuá - La China	6	6.30
	Palo Verde - Sabana Verde	4	6.00
Jinotega - La Concordia	Valle Colón - Namanjí	6	7.00
	Total	103	106.50



## **Método de trabajo**

El método de trabajo tiene su base en la estructuración de una sólida organización comunitaria y municipal a través de los Comités Centrales de Rehabilitación de Caminos constituidos por los representantes de las comunidades beneficiadas.

Estos comités constituyen una red que facilita la comunicación y coordinación directa con la comunidad, son responsables de la organización de los participantes en cuadrillas de trabajo con jefes de cuadrilla, bodegueros y fiscales.

Inicialmente se había previsto una relación maquinaria/mano de obra comunitaria del 60% y 40%, la cual varió a una relación 70% 30% por las condiciones climatológicas, período de ejecución y requerimientos de calidad.



**La rehabilitación de los caminos se apoyó en las organizaciones comunitarias.**

## **Estrategias de trabajo**

El proyecto tenía prevista la estrategia de ejecución lineal o consecutiva de los diferentes sub proyectos según la propuesta técnica presentada y aprobada, para reducir costos de maquinaria y mantener las metas de mano de obra comunitaria.

Habiendo analizado la longitud de los tramos, condiciones climatológicas con alta precipitación pluvial, nivel de pendientes y altos índices de plasticidad o limo arcillosos, obligaron a buscar nuevas estrategias. La estrategia final fue acordada entre CARE-Nicaragua, el IDR y el IICA, la cual consistió básicamente en trabajar de forma simultánea varios tramos de caminos.

## Población beneficiada

El proyecto logró sobre cumplir la meta de rehabilitación de caminos en un 125%, y sobre cumplió también la meta de comunidades beneficiadas alcanzando la misma al 180%.

## Población beneficiada según indicadores del proyecto

Indicador	Meta	Total	%
Familias beneficiadas con acceso de la producción a los mercados	1,686.00	2102.00	125.00
Comunidades beneficiadas con acceso a los mercados	25.00	45.00	180.00
Representantes de familias hombres que reciben ingreso	630.00	572.00	88.25
Representantes de familias mujeres que reciben ingreso	195.00	78.00	40.00
% de mujeres participantes en las actividades	15	12	12.00
Comités de caminos con planes de mantenimiento	6.00	15.00	250.00

Fuente: Elaboración propia del Sistema de Monitoreo y Evaluación.

## Costos del proyecto

Este proyecto ha significado una experiencia muy interesante en materia técnica pues, por primera vez, CARE lo ejecuta con supervisión apegada a las normas, diseño y control de calidad.

Podemos asegurar que la metodología ha contribuido sustancialmente a la calidad de las obras, la seguridad de las inversiones y la durabilidad de la carpeta de rodadura del camino. Es interesante destacar que la estética y los perfiles de cada tramo han sido valorados positivamente por la supervisión.

Los supervisores del proyecto destacaron la estética y los perfiles de cada tramo rehabilitado, lo que garantiza un período de tiempo útil más largo.

**Volúmenes y costos de caminos Rehabilitados**

Municipio	Subproyecto	Km	Costos C\$/Km
Villa Sandino	San Francisco – Campana	46.00	7,451.42
Camoapa	Calamidad - San Pablo	26.00	7,058.14
Camoapa	Tesorero - Buena Vista	15.20	9,197.21
Darío	China - Candelaria	6.30	9,465.58
Darío	Palos Verdes - Sabana Verde	6.00	6,374.11
La Concordia	Valle Colón – Namanjí	7.00	8,706.13
<b>TOTAL</b>		<b>106.50</b>	<b>7,745.50</b>

Los costos promedio por kilómetro rehabilitado se ubican entre el 65 y el 70% de los costos de mercado, permitiendo esta metodología reducciones importantes de costos, así como el traslado de recursos a la población rural vía ingresos por el uso de mano de obra comunitaria.

**Impacto del proyecto**

Los costos de transporte de queso de Campana (departamento de Chontales) al Mercado Iván Montenegro en Managua, pasaron de C\$0.70 lb. antes de la rehabilitación a C\$0.25 lb. después de la rehabilitación, es decir una reducción del 64%, como efecto del sistema de transporte estabilizado.

El otro mercado relevante es el de la leche fluida, conformado por cinco procesadores de lácteos que destinan la mayor parte de su producción a El Salvador y Honduras. Uno de los factores relevantes para la competitividad son los costos de captación de materia prima. Antes de la rehabilitación el acopio de un litro de leche costaba 1.5 córdobas; luego de la rehabilitación pasó a costar 1.0 córdoba cada litro.

Otro elemento importante ha considerar en el mejoramiento de la competitividad de estas empresas es la calidad de la materia prima. Entre los factores externos encontramos el tiempo de duración entre la salida de la finca y la refrigeración en planta. Antes de la rehabilitación era de 5 horas, provocando serios problemas de acidez y mayores costos de procesamiento; después de la rehabilitación este tiempo se ubica en 3 horas, y se reflejó en la dis-

La rehabilitación de caminos redujo los costos del transporte, mejora el tiempo de entrega de productos lácteos y aumenta la competitividad de las plantas procesadoras de leche ubicadas en las zonas de influencia.

minución de la acidez de la leche y en mayor rendimiento por galón para la producción de queso: pasó de 0.80 galones/libra a 0.95 galones/libra.

Las tarifas de transporte no registran cambios, los impactos sobre los costos de transporte y comercialización están relacionados con la reducción del tiempo para llegar a la comunidad.



## VI. Capacitaciones, eventos y comunicación

### EVENTOS Y CAPACITACIONES

Las actividades de capacitación y los eventos jugaron un papel fundamental durante la ejecución del Proyecto IICA-EPAD-USAID desde octubre del 2003 a septiembre del 2004. Permitieron ampliar la visión de los productores y reforzar las acciones de asistencia técnica en las diversas áreas de agro negocios, el área de políticas y las plataformas de exportación.

Un total de **9,734 beneficiarios participaron de los 155 eventos y capacitaciones** brindadas por especialistas nacionales e internacionales

que compartieron sus conocimientos en temas como el mercado de lácteos, plátano, cebolla, la ley de bioterrorismo, biotecnología, el impacto del CAFTA en la agricultura, café especial, las exigencias de los mercados internacionales y otros.

El impacto se manifestó en el apoyo a eventos de calidad internacional y trascendencia como fueron: la Conferencia Latinoamericana de la Calidad, La Subasta Electrónica de Café, la V Expo Convención Internacional de Productos Exportables, el Encuentro Internacional Cafetalero RAMACAFE, entre otros.



**Cerca de diez mil productores, técnicos, empresarios, estudiantes, catedráticos universitarios participaron en cursos diversos de capacitación en temas agropecuarios.**



## Informe Trimestral Final Septiembre 30 del 2004 Proyecto EPAD

En el ámbito territorial un alto porcentaje de los eventos y capacitaciones se realizaron en los municipios y departamentos del país como: La Región Autónoma del Atlántico Norte (RAAN) y Sur (RASS), Estelí, León, Chinandega, Chontales, Matagalpa, Ocotal, Jinotega, Rivas, Managua, etc.

Estas capacitaciones y eventos permitieron que unos 7 mil 222 hombres y 2 mil 512 mujeres tuvieran acceso a la información, introdujeran mejores técnicas de cultivo, diversificaran su producción, ampliaran sus conocimientos para competir en los mercados nacional e internacional.

Para elevar la calidad de estas actividades fueron invitados especialistas internacionales de Honduras, Costa Rica, Perú, Chile, Estados Unidos, Colombia, Argentina, Irlanda, y México.



<b>Síntesis de capacitaciones y eventos EPAD</b>						
<b>Oct 03 a sep 04</b>						
#	Areas	Nombre del eventos	Lugar	# de Participantes		
				Hombres	Mujeres	Total
64	Política Sectorial	La Ley de Bioterrorismo, la Ley Forestal y sus mecanismos de aplicación, oportunidades del CAFTA, oportunidades de agroturismo , Conferencias de semillas, Biotecnología y Bioseguridad, entre otros	Managua, Granada, León, Chinandega, Ocotal, Puerto Cabezas, entre otros.	2633	1349	3982
10	Plataforma de Exportaciones	Plan de Negocios, Etiquetado, Empacado, Inocuidad y calidad, mercados internacionales, etc..	Managua	179	98	277
53	Agro negocios Agrícolas	Diversificación de café, Cultivo de Cebolla, Tomate, Caco, platano, plasticultura, biodigestores, producción de plántulas, entre otros	Managua, Matagalpa, Estelí , Rivas, Jinotega, entre otros	3312	704	4016
28	Agronegocios Ganaderos	Reproducción y desarrollo de vaquillas, alimentación de verano, medicina homeopática, inseminación artificial, cursos de elaboración de productos lácteos, carne orgánica, entre otros.	Managua, Región Autónoma del Atlántico Sur (RAAS), Chontales, Jinotega,	1098	361	1459
<b>155 eventos y capacitaciones TOTAL GENERAL</b>				<b>7,222</b>	<b>2,512</b>	<b>9,734</b>

## COMUNICACIÓN

Desde el mes de enero del año 2003 hasta agosto del 2004 se elaboraron y distribuyeron 12 boletines **AGRNOTICIAS** y 84 boletines electrónicos semanales **IICANoticias**, considerados ambos como una herramienta de enorme impacto para la divulgación del trabajo que realizó el proyecto.

**IICANoticias** llega a más de 4,500 suscriptores pertenecientes a instituciones públicas nacionales, gremios, cooperativas, productores individuales, universidades, estudiantes y otros sectores vinculados al sector agropecuario.

A través de los medios electrónicos ubicados en las oficinas del IICA Central, **IICANoticias** se difunde a todas las oficinas del Instituto establecidas en cada uno de los países del continente americano, entidades socias del organismo y oficinas de la OEA.

El proyecto EPAD ha tenido también una gran presencia en los medios de comunicación nacional. En los diarios nacionales La Prensa, Nuevo Diario, Bolsa de Noticias y Trinchera de Noticias, ha logrado publicar 227 informaciones y cosechado una cantidad importante de tiempo en los telenoticieros y radionoticieros del país.

Lo más importante es que todas estas informaciones han difundido los resultados del IICA-EPAD-USAID desde un enfoque positivo.

**IICANoticias** llega a más de 4,500 suscriptores pertenecientes a instituciones públicas nacionales, gremios, cooperativas, productores individuales, universidades, estudiantes y otros sectores vinculados al sector agropecuario.