

**CDR Centro de Estudios para el Desarrollo Rural**  
**ULA Universidad Libre de Amsterdam**

**DOCUMENTO DE TRABAJO 05-01**

**Oportunidades y limitaciones  
para la diversificación de  
pequeños productores de café  
en dos zonas de Nicaragua**

Annechien van Buurt  
San José, Costa Rica, Marzo del 2005

---

Centro de Estudios para el Desarrollo Rural - Universidad Libre de Amsterdam  
Apartado 2032-2050, San José, Costa Rica  
Tel (506) 224-1990; Fax (506) 283-0719; email cdrula@racsa.co.cr, annechienvb2@yahoo.com



## Agradecimiento

Se agradecen los valiosos comentarios y la información brindada por las personas entrevistadas durante este estudio, por las instituciones, las organizaciones y los caficultores nicaragüenses. Sin su disposición para compartir toda la información necesaria, hubiera sido imposible elaborar el presente informe. Quisiera agradecer especialmente a las personas de PAC que tomaron su valioso tiempo para ir al campo y para compartir sus experiencias en forma muy abierta, tales como Humberto Olivas, Harlem Lozano, Oscar, Arles, Roberto Espinoza y Jorge Rivera. Adicionalmente agradezco a Mario Pérez, Julio Méndez y Néstor Rodríguez de PAC por toda la información y la colaboración que me brindaron durante el trabajo del campo. Agradezco a Pablo Álvarez, de Hivos y Reintje van Haeringen y Mario Raúl Padilla de SNV, por su interés en el estudio y por el apoyo financiero de sus organizaciones. Como último, quisiera dar mis gracias a todo el equipo del CDR-ULA por su valioso apoyo profesional, y en especial a Michelle Deugd por la colaboración en el desarrollo y la ejecución de la investigación.



# Indice

Agradecimiento.....	iii	
Resumen ejecutivo.....	vii	
Abreviaturas.....	xi	
1	Introducción.....	1
1.1	Antecedentes de la crisis del café.....	1
1.2	Motivo, objetivos y limitante del estudio.....	2
1.3	Estructura del documento.....	2
2.	Contexto y antecedentes.....	3
2.1	Contexto socioeconómico y el estado de la caficultura en Nicaragua.....	3
2.2	La diversificación en el sector cafetlero nicaraguense.....	5
2.3	Area de investigación.....	6
3.	Pobreza rural y estrategias de sobrevivencia.....	8
3.1	El acceso a recursos.....	9
3.2	Importancia de mercados.....	9
3.3	Estrategias de sobrevivencia.....	11
4	Metodología.....	13
4.1	La muestra.....	13
4.2	El análisis estadístico y el cuestionario.....	14
4.3	El análisis cualitativo de los datos.....	14
5	Análisis y resultados.....	15
5.1	Caracterización de las familias productoras de café.....	15
5.2	Actividades complementarias.....	22
5.3	El grado de diversificación y la pobreza rural.....	38
5.4	Acceso a recursos y servicios.....	39
6	Conclusiones y recomendaciones.....	49
	Conclusiones.....	49
	Recomendaciones.....	52
Anexos		
Anexo I	Lista de referencias.....	57
Anexo II	Mapa de Nicaragua.....	59
Anexo III	Listado de personas entrevistadas.....	61
Anexo IV	Resumen de las actividades complementarias.....	63
Anexo V	Análisis de costos de la producción de café.....	65
Anexo VI	El cuestionario.....	69



## Resumen ejecutivo

Este estudio trata de la diversificación emprendida por pequeños caficultores conjuntamente con el café en dos zonas cafetaleras de Nicaragua. El motivo principal de la investigación ha sido el interés en saber cómo los pequeños productores enfrentan la crisis del café por la vía de la diversificación. Se entiende por diversificación la incorporación a la producción cafetalera de otras alternativas productivas, tanto agrícolas como no agrícolas. Usando un cuestionario, se entrevistó a 74 pequeños caficultores en las municipalidades de Pueblo Nuevo y Las Sabanas (Zona I, donde se cultiva el café entre 1.000 y 1.200 metros sobre el nivel del mar), y Quilalí y San Juan de Río Coco (Zona II, donde se cultiva entre 800 y 1.000 msnm). Los datos fueron analizados tanto de manera estadística como en forma cualitativa. Se encontró que todos los entrevistados han diversificado sus actividades productivas en menor o en mayor grado. Con respecto a los tres objetivos del estudio, se observó lo siguiente:

### **1. Las similitudes y diferencias en la diversificación en las dos zonas**

Todos los productores de la muestra han emprendido diferentes actividades agrícolas junto al café. El objetivo principal de esta diversificación ha sido el autoconsumo y, en menor escala, la venta local. En el 65% de los hogares, se han emprendido actividades no agrícolas. Las actividades más frecuentemente detectadas fueron la del empleo fijo en el sector rural no agrícola, la de tener una venta y la de procesar productos agrícolas como cuajada o pan. En el 23% de los hogares hay una o más personas que desempeñan un empleo de asalariado agrícola: una parte del año trabajan fuera de la finca para obtener ingresos monetarios.

En cuanto a las diferencias, en la Zona I se desarrollan significativamente menos actividades agrícolas y más actividades no agrícolas por hogar que en la Zona II. De los productos de la diversificación agropecuaria, en ambas zonas, el frijol y el ganado podrían llegar a ser fuentes importantes de ingresos monetarios. En la Zona II, el cultivo de granos básicos da mayores rendimientos por la altura menor, por lo cual los productores de esta zona pueden obtener mayor provecho por la venta de frijol, que los de la Zona I. En cambio, más productores en la Zona I tienen ganado y aprovechan más esta actividad, porque la ganadería lechera es más rentable en una mayor altura. Respecto de las demás actividades agropecuarias tradicionales, no se observaron diferencias relacionadas con la zona en que se emprenden. En cuanto a la diversificación con productos no tradicionales, en la Zona I se están desarrollando proyectos piloto de cultivo de fresas, de moras y de especias, y se está estimulando el cultivo del aguacate, porque estos cultivos son muy aptos para la altura mayor de esta zona. En la Zona II, se observa, sobre todo, un desarrollo de los cultivos de cacao y plátano.

En el campo de la diversificación no agrícola, no se observaron muchas diferencias entre las zonas en cuanto a los tipos de actividades emprendidas. Sólo las actividades de un empleo fijo no agrícola y el procesamiento de productos agrícolas han sido ejecutadas significativamente más, en la Zona I que en la Zona II. No se puede decir que ciertas actividades no agrícolas sean más apropiadas para una zona que para otra. En relación con la actividad de asalariado agrícola, no se detectaron diferencias significativas entre las zonas; en ambas, los productores la desarrollan, porque la falta de ingresos del café exige hacerlo.

### **2. La crisis del café y la diversificación**

Otro objetivo de la investigación ha sido determinar si en las zonas de estudio existe una relación significativa entre la crisis del café y la ampliación de las actividades complementarias. Por los

bajos precios que fueron pagados a los productores por su café en los últimos cuatro años como consecuencia de la crisis, se supone que podrían haber buscado otras fuentes de ingresos.

Sobre las actividades agrícolas no tradicionales, hay que señalar que se encontró una diferencia considerable entre antes y después del inicio de la crisis. Se observó que los productos fresa, aguacate, cacao y plátano, empezaron ser desarrollados en las zonas después del inicio de la crisis con el propósito de buscar alternativas viables para la obtención de ingresos. La ampliación de estos cultivos ha sido estimulada por varias organizaciones en proyectos pilotos o fincas demostrativas. No se observó una ampliación con las demás actividades agrícolas como respuesta a la crisis. Se puede concluir que los productores entrevistados no han reaccionado a la crisis con una mayor diversificación con productos tradicionales. La mayor parte de la diversificación agropecuaria había sido emprendida antes de la crisis y está dirigida al autoconsumo. Esto implica que ya en este tiempo esa diversificación se asumió como una estrategia de sobrevivencia, incluso en las épocas de mejores precios de café.

En cuanto a las actividades no agrícolas, el 67% de los hogares entrevistados empezaron con ellas o las ampliaron después el inicio de la crisis. Se observó una ampliación considerable con las actividades de tener un trabajo fijo en el sector no agrícola y de tener un empleo en otro países, lo que indica que la gente busca, más que antes, salidas fuera del sector agrícola. En cuanto al trabajo de asalariado agrícola, no se pudo destacar un aumento considerable de hogares que lo hayan iniciado después del inicio de la crisis. Se puede concluir que emprender esta actividad siempre ha sido una estrategia de sobrevivencia por parte de los productores de café.

### **3. Las oportunidades y limitantes de la diversificación**

El principal objetivo del estudio ha sido el de analizar las oportunidades y los obstáculos que se presentan ante los pequeños productores para diversificar sus actividades. Se observó que las principales oportunidades para la diversificación provienen del hecho de tener iniciativa propia, del apoyo de los hijos u otros partientes y de participar activamente en una organización. A pesar de estas oportunidades que ayudaron a los productores entrevistados, la mayoría encuentra una variedad de obstáculos que le impiden ampliar sus actividades. Quedó muy claro que los productores diversifican sus actividades productivas mucho menos de lo que quieren. Las principales limitantes detectadas son la falta de crédito, la falta de capacitación y el hecho de que no hay mercado para los productos o servicios que se ofrecen.

Para elaborar más el tema de las oportunidades y los obstáculos, el estudio enfocó la influencia del acceso a recursos, a servicios y a mercados en la diversificación. La hipótesis del estudio es que un mayor acceso a recursos y servicios facilita las posibilidades de hacer otras actividades y lleva a un grado superior de diversificación. De los productores entrevistados, el 45% tiene un grado bajo de diversificación, el 35% un grado medio y el 20%, un grado alto. Para determinar la influencia del acceso, se analizó la influencia de nueve variables independientes sobre el grado de diversificación. Como producto de este análisis, se concluyó que hay relaciones significativas entre el grado de diversificación y las siguientes variables: el acceso a crédito, el acceso a organización, el acceso a infraestructura y la cantidad total de tierra disponible. El grado de diversificación aumenta conforme amenta el acceso a estos recursos o la cantidad de tierra.

En diferentes estudios de caso, se observó que, con poco acceso a recursos, servicios y mercados, los productores diversifican sus actividades económicas como estrategia de sobrevivencia, en el cultivo de productos para el autoconsumo; buscan trabajo como asalariado agrícola, y emigran en busca de trabajo. Los productores con mayor acceso diversifican con actividades que son más beneficiosas en términos monetarios, como la de tener un comercio o un trabajo en el sector rural no agrícola. Además, se observó que estos productores, no sólo pueden



diversificar en mayor grado sus actividades productivas, sino que también tienen más éxito en el cultivo de café. A causa del mayor acceso a organizaciones, capacitación y crédito, pueden invertir más en su café y entrar con más facilidad a mercados diferenciados.

Con una fuerte inversión en los recursos, servicios y mercados, tanto por parte de los productores mismos como por parte del gobierno y de las organizaciones, se puede llegar a una diversificación mayor de actividades. Sobre todo, el sector rural no agrícola da al productor posibilidades de diversificar. Este sector está creciendo en importancia y podría llegar a ser una significativa fuente de ingresos.



## Abreviaturas

BCN	Banco Central de Nicaragua
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
CDR-ULA	Centro de Estudios para el Desarrollo Rural – Universidad Libre de Amsterdam
C\$	Córdoba
IADB	Banco Interamericano de Desarrollo
MAGFOR	Ministerio Agropecuario y Forestal
MARENA	Ministerio del Ambiente y los Recursos Naturales
NBI	Necesidades Básicas Insatisfechas
ONG	Organización No Gubernamental
PAC	Asociación de Pueblos en Acción Comunitaria
PEA	Población Económicamente Activa
PIB	Producto Interno Bruto
POSAF	Programa Socioambiental y Desarrollo Forestal
SPSS	Statistical Product and Service Solutions (Soluciones para Productos y Servicios Estadísticos – programa de cómputo)
USAID	United States Agency for International Development (Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional)
USD	Dólar de los Estados Unidos



# 1 Introducción

## 1.1 Antecedentes de la crisis del café

La caída de los precios internacionales del café que ocurrió desde finales de los años noventa, causó una crisis económica en los sectores productores de café en América Central. Los precios comenzaron a caer hasta alcanzar el valor de USD 50 por quintal<sup>1</sup> en el ciclo 2000/01, el cual es el nivel más bajo en términos reales en más de 50 años. Por la importancia histórica del café para el desarrollo de estos países, la crisis ha tenido un severo efecto en las economías de la región. Los bajos precios se relacionan directamente con el crecimiento dramático de la producción de café al nivel mundial, que aumentó de 85 millones de sacos de 60 Kg en 1995, a 115 millones en el 2001, y el estancamiento de su consumo a nivel mundial, pues esto causó una sobreoferta de alrededor de 10 millones de sacos de 60 Kg.

A causa de una baja en la producción total mundial, los precios internacionales de café han estado recuperándose desde principios de 2003 y llegaron hasta USD 64 por quintal aquel año.<sup>2</sup> El precio en la bolsa de Nueva York llegó a USD 76 en agosto de 2004 y, en el momento de escribir este informe, estaba en USD 105.6 por quintal. El aumento es positivo y prometedor. Sin embargo, muy probablemente, la recuperación no llegue al grado en que lo hizo a mediados de los años noventa, cuando el precio alcanzó hasta USD 150 por quintal.

Como consecuencia de la crisis, se agravó la situación de pobreza en áreas rurales y se incrementaron los procesos de emigración, tanto a la ciudad como a otros países. Muchos caficultores de América Central se han visto obligados a cambiar su producción por la de otro cultivo, o a dejar la finca del todo. Los demás, han mantenido su producción. La promoción de cafés especiales, la transición hacia el café orgánico y la diversificación, resultaron estrategias claves para enfrentar la caída de los precios.

Parte de los productores logró mejorar la calidad de su café y venderlo en los mercados nichos del café especial. Otros producen su café de manera sostenible y lo venden como orgánico. En ambos casos, los productores obtienen un precio mayor que el que ofrece el mercado convencional. Entrar a mercados diferenciados exige un alto grado de organización, inversiones en infraestructura, fomento de la calidad, capacitación, acceso a crédito y apoyo para obtener los vínculos de negocios con dichos mercados (Gómez, 2003).

Para los productores que por varias razones no pueden entrar en estos mercados, resulta más favorable la diversificación de su producción. Se entiende por diversificación “la incorporación en la producción cafetalera de otras alternativas productivas, tanto agrícolas como no agrícolas, o la sustitución de café por otras alternativas.” La primera de las opciones tiene como objetivo principal la disminución de los riesgos asociados a variaciones en los precios y a otros factores, mientras que la segunda se propone brindar alternativas a los productores menos competitivos (Damiani, 2004). Este estudio enfoca la diversificación del primer tipo, es decir, la que emprenden productores que mantienen el café.

---

<sup>1</sup> 1 quintal son 46 kilos.

<sup>2</sup> Cifras para el café arábica, que se produce en América Central. [www.ico.org/frameset/priset.htm](http://www.ico.org/frameset/priset.htm)

## 1.2 Motivo, objetivos y limitante del estudio

El principal motivo para impulsar este estudio, es el interés en conocer la manera de enfrentar la crisis del café por parte de los pequeños productores nicaraguenses por la vía de la diversificación.

Los bajos precios que todavía caracterizan el mercado internacional de café, obligan a una parte de los pequeños productores nicaraguenses a diversificar sus actividades para suplir sus ingresos. El acceso a recursos y servicios como la organización o los préstamos, determina en gran parte las oportunidades y las limitantes de los productores para lograr esta diversificación. La hipótesis del estudio es que un mejor acceso a recursos y servicios facilita las posibilidades de diversificar.

El estudio tiene tres objetivos específicos:

1. Realizar un análisis de las oportunidades y limitantes que se presentan ante los pequeños productores de café en Nicaragua para llevar a cabo la diversificación.
2. Analizar las similitudes y las diferencias en la diversificación entre productores de café en dos zonas que difieren significativamente en altura.
3. Determinar si en las zonas de estudio la crisis del café impulsó una ampliación de actividades complementarias.

Esta investigación trata de contestar las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son las actividades complementarias emprendidas por los pequeños productores de café?
- ¿Cuáles son las oportunidades y dificultades que se presentan ante ellos para desarrollar estas actividades?
- ¿Cuál fue la influencia en la crisis del café en la diversificación?
- ¿Cómo es su acceso a recursos y servicios, como educación, infraestructura y crédito?
- ¿Cómo es su acceso a mercados, como al mercado de tierra, el de productos y el laboral?
- ¿Cuáles son las estrategias de sobrevivencia que ellos siguen?

En relación con la representatividad del estudio, se señala la siguiente delimitación: aunque los resultados pretenden reflejar las oportunidades y limitantes en la diversificación del pequeño productor nicaraguense en general, los resultados del presente estudio se limitan a dos zonas cafetaleras de Nicaragua. Esta delimitación de la investigación supone que se debe guardar cierto cuidado al momento de querer realizar extrapolaciones o para establecer conclusiones en términos generales.

## 1.3 Estructura del documento

Este documento consta de siete secciones, y varios Anexos, distribuidos de la siguiente manera:

Parte introductoria

- La primera sección corresponde a la introducción, los antecedentes, el motivo, los objetivos y la delimitación del estudio.
- En el segundo apartado, se abordan el contexto socioeconómico, el sector cafetalero, la diversificación en éste y las zonas de investigación.
- El tercer capítulo desarrolla el marco teórico; se discute el acceso a recursos y mercados y las estrategias de sobrevivencia de los productores con base en este acceso.
- En la cuarta sección, se presenta la metodología aplicada.

#### Presentación de datos y análisis

- En la quinta parte, se presentan datos descriptivos de la muestra en general, de la producción de café y de las actividades complementarias que emprenden los productores en estudio.
- En el sexto capítulo se realiza el análisis de la relación entre el grado de diversificación, el acceso a recursos y las estrategias de sobrevivencia seguidas.

#### Conclusiones y recomendaciones

- La última y séptima sección presenta las conclusiones y las recomendaciones.

#### Anexos

- En los Anexos se presentan la lista de referencias consultadas, un mapa de Nicaragua, un listado de personas entrevistadas durante la investigación, un resumen de actividades complementarias, dos análisis de costos de la producción de café y el cuestionario.

## 2. Contexto y antecedentes

### 2.1 Contexto socioeconómico y el estado de la caficultura en Nicaragua

Nicaragua tiene 5.5 millones de habitantes y una tasa de crecimiento demográfico del 2.6%, que es una de las más altas de la región latinoamericana. La tasa de crecimiento de la economía acumulada entre 1997 y el año 2000, estuvo cerca del 5.4%; en ese mismo período, el ingreso por habitante se redujo en 2.4% (INEC, 2003). Desde los inicios de los años noventa el país ha logrado avances importantes, tales como controlar la hiperinflación. A pesar de estos, existen desafíos importantes en las áreas macroeconómica, social y de gobernabilidad. En efecto, el PIB ha disminuido su ritmo de crecimiento y en el 2002 el crecimiento económico fue apenas del 1% sobre el año anterior. En el 2003 el PIB ha crecido en un 2.3%. Con el crecimiento de la población en un 2.6%, esto significa que el PIB *per capita* disminuyó por cuarto año consecutivo.<sup>3</sup>

Nicaragua es el país más pobre de la región después de Haití. Se estima que el 75% de la población nicaragüense vive en la pobreza, y sobrevive con menos de USD 2 diarios (CEPAL, 2003). El 72.6% de la población tiene al menos una NBI-Necesidad Básica Insatisfecha (es pobre) y aquella con al menos dos NBI llega al 44.7% (es muy pobre). Existen, además, grandes brechas en cuanto a los grados de pobreza. Por ejemplo, la pobreza por insuficiencia de consumo afectaba al 30.5% de la población urbana en 1998, en tanto que en el área rural era del 68.5%. Mientras que en Managua el grado de pobreza era del 18.5%, en el Atlántico rural era del 79.3% (INEC, 2003). Según un estudio reciente del gobierno de Nicaragua (2001) el 95% de los pobres extremos vive en áreas rurales.

Recientemente se ha observado una tendencia creciente del número de hogares encabezados por mujeres sin compañero, hogares que se caracterizan por ser “extensivos”.<sup>4</sup> En 1995, estos hogares constituían cerca del 27% del total y en el 2003, el 34%. Acontecimientos económicos y sociales como la guerra de los años 80, los fuertes flujos migratorios hacia el exterior y la creciente irresponsabilidad paterna, son, entre otros, factores que han incidido en que haya aumentado anualmente el número de hogares encabezados por mujeres (Agurto y Guido, 2004). En los

---

<sup>3</sup> Véase [www.iadb.org/exr/country/esp/nicaragua/](http://www.iadb.org/exr/country/esp/nicaragua/)

<sup>4</sup> Además de encargarse de los hijos, las mujeres frecuentemente son las responsables de cuidar a los ancianos y enfermos de la sociedad.

últimos cincuenta años, se ha registrado una tendencia sostenida y creciente a la participación de las mujeres en el mercado de trabajo, que pasó del 13% en 1950 al 37% en 1998. Sin embargo, esto no se ha traducido en mejores oportunidades para la mayoría de ellas; las mujeres continúan laborando en el sector informal urbano.

La aplicación de un programa de estabilización y ajuste estructural por el gobierno nicaraguense, implicó la reducción de empleos en el sector público y la privatización de empresas que durante los años ochenta estaban en manos del estado, lo cual contribuyó a la pérdida de puestos de trabajo. El empleo informal se ha constituido en el principal mecanismo de ajuste del mercado laboral ante la insuficiencia del número de las ocupaciones formales. De esta manera, la actividad informal ha servido como un amortiguador de los efectos de la reducción del empleo formal, derivados de la crisis económica y de los programas de ajuste estructural. El desarrollo del sector informal no se limita al ámbito urbano, sino que se extiende a las zonas rurales. El 41% de los hogares rurales de Nicaragua desarrolla algún tipo de negocio o actividades independientes no agropecuarias (Corral y Reardon, 2001).

El café es sumamente importante para Nicaragua, ya que sus resultados tienen un gran impacto en la economía nacional. El café cubre un área de 172 mil manzanas,<sup>5</sup> casi en su totalidad bajo sombra (96%). El café es el principal producto de exportación de Nicaragua. La mayor producción nacional se obtuvo durante el ciclo 1999-2000 con 2 millones de quintales. Es cultivado por 22.700 productores de los cuales 89.4% son pequeños;<sup>6</sup> sin embargo, el 60% del área es cultivada por medianos y grandes productores (Gómez, 2003; Magfor, 2004).<sup>7</sup>

La crisis del café que empezó en el 2000, afectó mucho al sector. Durante el período 2001-2003, el volumen promedio de producción bajó a 1.49 millones de quintales exportados. Nicaragua obtuvo un ingreso de USD 87.4 millones como promedio anual; es decir que la exportación de café constituyó en promedio, un 14% de las exportaciones totales, en comparación con un 25% durante el período 1995-2000 (MAGFOR, 2004). A pesar de la crisis, el café sigue siendo un producto importante para la economía: en el período 2001-2003, en promedio, representó anualmente el 33% del PIB del sector agrícola y el 5.7% del PIB global.<sup>8</sup>

Los ingresos de las exportaciones de café bajaron casi en un 50%: de USD 170 millones en 2000/01 a USD 85 millones en 2001/02. Esto ha causado grandes penurias en términos económicos y sociales (Banco Mundial, 2003A). El precio promedio de exportación del quintal de café nicaraguense ha disminuido de USD 146.7 en 1998, a USD 93.2 en el 2000, y continuó disminuyendo hasta USD 60.2 en el ciclo 2001/02.<sup>9</sup> El empleo ha bajado drásticamente. Entre los años 2000 y 2003, la contratación de mano de obra en las haciendas se ha reducido de 50.000 a 15.000 trabajadores permanentes. Además, la contratación de trabajadores temporales ha decrecido en un 50%; es decir, a unos 100.000 trabajadores (Gómez, 2003).

La atención de las plantaciones cafetaleras se ha aminorado por la caída de los precios y por los problemas de rentabilidad y de liquidez de los productores, entre otros factores, a causa de un alto endeudamiento. La insolvencia financiera ha obligado a los productores cafetaleros a desatender sus plantaciones, lo cual continuará acentuando la crisis social que genera el

---

<sup>5</sup> Una manzana es 0.7 hectáreas.

<sup>6</sup> En este estudio se usan los términos *pequeño productor de café* y *caficultor*, indicando lo mismo.

<sup>7</sup> En el estudio de Gómez, se entiende por pequeños productores aquellos que tienen áreas menores de diez manzanas.

<sup>8</sup> Indicadores económicos del Banco Central de Nicaragua (base córdobas de 1994).

<sup>9</sup> Véase también [www.cetrex.com.ni/principalesproductos.html](http://www.cetrex.com.ni/principalesproductos.html)



desempleo en las zonas cafetaleras, reducirá aún más la actividad económica y las recaudaciones fiscales e impactará negativamente en las exportaciones (MAGFOR, 2004).

## 2.2 La diversificación en el sector cafetalero nicaraguense

Pocos productores de café en Nicaragua producen únicamente café. En promedio, las fincas cafetaleras son utilizadas en un 30% para producir café y el resto se divide entre un 50% en vegetación forestal y el 20% dedicado a otras actividades. Existe diversificación en la mayoría de las fincas cafetaleras de los pequeños productores. Muchos producen granos básicos, guineo, hortalizas, leche, cerdos, aves y leña; la mayoría para el autoconsumo y el consumo local (MAGFOR, 2004).

Sin embargo, la diversificación *competitiva* de las actividades de caficultores, apenas se está desarrollando. En su estudio sobre la zona cafetalera de San Juan de Río Coco, Barrios (2004) concluye que, a pesar de la profunda crisis de precios del café, no se han dado cambios importantes en diversificación productiva con nuevas producciones comerciales, aunque la zona posee potencial para hortalizas de zona alta. Al contrario, lo que ha sucedido como tendencia general en esta zona, es una expansión del área de café; técnicos locales y líderes de los productores estiman que al menos el 25% del área de café es de nuevas plantaciones. La diversificación más importante ha tenido lugar dentro de la misma caficultura; en este caso, ha habido una fuerte orientación hacia café orgánico y, un poco menos, hacia cafés de calidades especiales (Barrios, 2004).

No obstante, para el pequeño caficultor, tener una producción diversificada ha sido clave para aguantar la crisis. Barrios: *“Según el criterio de las microfinancieras y los comerciantes locales, las comunidades con más diversificación productiva resistieron la crisis cafetalera mejor que las comunidades más especializadas en café, debido a la capacidad de aquellas de “sobrevivir” con producciones como frijol y ganado que tuvieron buenos precios. Por tanto, desde el punto de vista del productor las mejores subzonas no son las de café de altura, como puede ser para los expertos en café y sus comercializadores, sino las de mejores resultados económicos y preservación de riesgos”* (Barrios, 2004).

De acuerdo con el Ministerio Agropecuario y Forestal, la diversificación es el reto más grande que tienen que asumir los caficultores. La diversificación exitosa y competitiva implica altas exigencias de capital, infraestructura de caminos y comunicaciones, calidad de los recursos humanos y tecnología sofisticada tanto para la producción primaria como para el procesamiento y el empaque. También implica buscar acceso a los mercados de calidad a través de acciones especializadas de comercialización, y un mayor conocimiento de las exigencias del mercado, de los compradores y de los consumidores. La producción diversificada en la mayoría de las fincas cafetaleras no es competitiva frente a los estándares de calidad que hoy exigen los mercados (MAGFOR, 2004).

El Ministerio (2004) y Gómez (2003) mencionan varias alternativas de diversificación. Las principales alternativas en la finca son: forestales, frutales permanentes y anuales, hortalizas, frijoles de variedades negras y rojas, tubérculos y raíces, musáceas, plantas ornamentales como orquídeas, ganadería lechera y menor, y apicultura. Como alternativas de diversificación amplia, se refieren al ecoturismo y a la energía hidráulica, la eólica y la solar.

Además de estas alternativas, el sector rural no agrícola podría formar una fuente importante de diversificación y fomentar el desarrollo en zonas rurales. Igual que en cuanto a la diversificación competitiva, hay poca inversión hasta ahora en el sector rural no agrícola, a pesar de que esta

actividad productiva crece rápidamente y juega un papel importante en el crecimiento económico total y en la reducción de la pobreza.<sup>10</sup>

Los argumentos para hacer más énfasis en el sector rural no agrícola, se centran en el potencial que tiene de absorber el porcentaje de los trabajadores rurales que crece en un 1.8% anual. La inversión en actividades no agrícolas en zonas rurales es importante, porque el 42% de la población nicaraguense vive en el campo.<sup>11</sup> En el período 1998-2002, el 42% de la fuerza laboral total trabajaba en el sector agrícola; una parte de ella podría ser absorbida por un sector rural no agrícola mejor desarrollado (Economist Intelligence Unit, 2004). Este sector podría así retardar la migración urbana, contribuir al crecimiento del ingreso nacional, y promover una distribución de ingresos más equitativa. Para los pequeños productores y los asalariados del sector cafetalero, esto podría generar nuevos ingresos que serían sumamente importantes para su bienestar futuro.

Resumiendo, hay un alto potencial para la diversificación. No obstante, los obstáculos son numerosos y lograr una diversificación competitiva exige un trabajo de largo plazo. Pero la diversificación hecha, aunque no sea competitiva todavía, forma ya un apoyo valioso para el autoconsumo y el sostenimiento del pequeño productor.

### 2.3 Area de investigación

El espacio de la investigación es la región norte de Nicaragua. En los departamentos nórdicos de Nueva Segovia, Madriz y Estelí, conjuntamente con los de Jinotega y Matagalpa, se produce el 90% del café de Nicaragua (Gómez, 2003). La primera parte del trabajo de campo se realizó en el municipio de Pueblo Nuevo, que está ubicado en el departamento de Estelí, y en el municipio de Las Sabanas del departamento de Madriz. Esta zona se marca en el estudio como Pueblo Nuevo-Las Sabanas o la Zona I (véase figura 2-1).<sup>12</sup> La segunda parte del trabajo de campo fue desarrollada en el municipio de Quilalí en el departamento de Nueva Segovia y en el municipio de San Juan de Río Coco, ubicado en el departamento de Madriz. Esta zona se denomina como Quilalí-San Juan de Río Coco o la Zona II.

En ambas zonas, la investigadora fue apoyada por la Asociación de Pueblos en Acción Comunitaria (PAC). Es esta una organización no gubernamental nacional nacida en 1996 con el apoyo de World Relief (Auxilio Mundial). Su misión es: “contribuir al establecimiento de un ambiente propicio para el desarrollo local sostenible, con el fin de que productores, comercializadores y otros actores económicos locales, incrementen sus ingresos y sus niveles de inversión productiva.”<sup>13</sup> El apoyo de esta organización fue buscado porque está muy involucrada en la diversificación en las dos zonas. Además, tiene técnicos que trabajan en el campo, quienes prestaron su colaboración a la investigadora durante su trabajo. Varios técnicos le ayudaron en su movilización a comunidades lejanas y compartieron con ella sus conocimientos de las zonas y de los productores de café.

---

<sup>10</sup> Como se anotó anteriormente, el 41% de los hogares rurales de Nicaragua desarrolla algún tipo de negocio o actividades independientes no agropecuarias.

<sup>11</sup> Cifra del año 2002.

<sup>12</sup> Un mapa más detallado de Nicaragua se encuentra en el Anexo II.

<sup>13</sup> Véase [www.apac.org.ni/Final/menu.htm](http://www.apac.org.ni/Final/menu.htm)

**Figura 2-1 Ubicación de las dos zonas investigadas**



**Zona I: Pueblo Nuevo y Las Sabanas, altura 1.000-1.200 msnm**  
**Zona II: Quilalí y San Juan de Río Coco, altura 800-1.000 msnm**

En la zona Pueblo Nuevo-Las Sabanas, PAC está poniendo en práctica un proyecto de diversificación para pequeños productores de café. Apoya a los caficultores tanto para que mejoren su producción y su venta de café en mercados nichos (a través de préstamos, asistencia técnica y comercialización), como para que diversifiquen su producción agropecuaria. La organización cuenta con un Centro de Recursos para cultivos alternativos de altura en Las Sabanas, donde se están desarrollando nuevas alternativas de cultivos para productores de zonas altas; algunos de ellos son el de fresas, el de moras, el de frambuesas, el de aguacates típicos de zonas altas y el de duraznos.

La organización también cuenta con un Centro de Recursos en la Zona II, en el pueblo Quilalí, para el desarrollo y fomento de cultivos de Trópico Intermedio y Seco, como cultivos de plátano híbrido, diferentes cítricos, mango y aguacate. También en esta zona se trabaja tanto en el mejoramiento del cultivo de café como en la diversificación. Las actividades se dividen en las que se realizan a través del apoyo a la comercialización y al crédito, y las del área técnica. Se está trabajando en la renovación de 60 hectáreas de café en las zonas altas, con las variedades maragogipe y maracaturra. Con la participación de algunos productores de café, se han incorporado otros cultivos como cítricos y aguacates para diversificar las fincas; en total, hay 100 hectáreas dedicadas a los dos cultivos. Con la participación de productores de zonas más bajas, se ha establecido la producción de cacao en 50 hectáreas, como una alternativa de diversificación.

PAC está desarrollando también un proyecto ambiental con el objetivo de mejorar el medio ambiente y las condiciones económicas de los productores. Se está trabajando, con especies maderables y energéticas, en la reforestación de áreas degradadas, y algunas de estas plantaciones servirán como sombra para futuros establecimientos de café.<sup>14</sup>

Las dos zonas fueron escogidas, en primer lugar, porque son cafetaleras; en segundo, por la presencia de PAC en ambas, y luego por la diferencia considerable en alturas. En la Zona I, la mayoría de los productores cultiva el café en una altura que va de 1.000 a 1.200 metros sobre el nivel del mar (msnm) y en la Zona II, la mayoría lo cultiva entre 800 a 1.000 msnm. La muestra de la investigación confirma esta diferencia. El 95% de los productores de café entrevistados en la Zona I, viven y producen entre 1137 y 1241 msnm. En cambio, el 95% de los productores de café de la Zona II, viven y producen entre 875 y 921 msnm.

Uno de los objetivos de investigar en dos zonas de diferentes alturas, es el de analizar si hay diferencias en la producción de café y la reacción ante la crisis a causa de la altura de la zona. Por ejemplo, si los productores de la Zona I tienen mejor acceso a mercados de café de calidad por la altura mayor y por lo tanto, un futuro más seguro en la producción de café que los productores de la Zona II. También es posible, analizar si usan diferentes estrategias de sobrevivencia y si diversifican con distintos cultivos debido a la altura. Se puede investigar, igualmente, cuáles alternativas de diversificación son las más aptas y más recomendadas para cada zona. A manera de ejemplo, diversificar con maíz será una mejor opción para los productores en la Zona II, porque éste da un rendimiento superior en una altura menor.

### **3. Pobreza rural y estrategias de sobrevivencia**

En este capítulo se analizan algunas características de la pobreza rural. El enfoque se hace sobre la pregunta ¿Cuáles son las respuestas de las familias que sufren de pobreza para superar este estado, o por lo menos, para sobrevivir? La presencia de diferentes recursos y mercados, determina en gran parte la estrategia de sobrevivencia que aplica la familia rural y, por lo tanto, su capacidad de diversificarse.

El análisis de las tendencias de la situación rural en América Latina, hace resaltar la existencia de una nueva pobreza surgida en las ciudades y un aumento de la pobreza rural en las zonas indígenas y en las familias de mayor edad o donde el hogar está encabezado por una mujer. Paradójicamente, mientras los sectores agropecuarios de muchos países de la región han logrado recientemente un significativo crecimiento y se encuentran en un período de modernización, se observa un incremento de la marginalidad y de la pobreza rural (IADB, 1998).

Se constata asimismo que el crecimiento económico ha sido vital para la reducción de la pobreza rural en la región, principalmente a través de la demanda de mano de obra. Sin embargo, el crecimiento económico y sectorial, a pesar de ser una condición esencial para la reducción de la pobreza, no ha sido suficiente (De Janvry y Sadoulet, 2001). Existen en la región condiciones de extrema pobreza rural que solamente podrían ser disminuidas mediante intervenciones específicas, como el fortalecimiento de la institucionalidad local y la inversión en capital humano e infraestructura (IADB, 1998).

---

<sup>14</sup> Información de la oficina regional de PAC en Ocotlán

### 3.1 El acceso a recursos

Organismos internacionales como las Naciones Unidas y el Banco Mundial, han comenzado a reconocer que la pobreza es un problema de múltiples dimensiones. Más que un déficit en el consumo de bienes y servicios por bajos ingresos, se define la pobreza como una condición de vulnerabilidad e inseguridad, por el acceso desigual a recursos productivos, a mercados, y a servicios como salud, educación y comunicación (DFID, 1999; Clercx y Deugd, 2003).

Mientras más acceso a recursos productivos tengan, las mismas familias pobres tienen más posibilidades de trazar estrategias para reducir su grado de vulnerabilidad y exposición a riesgos, para generar ingresos en especie o efectivo, y para mejorar sus condiciones de vida. Para las estrategias de sobrevivencia, las familias emplean los recursos a su disposición para generar ingresos. El cuadro 3-1 muestra estos recursos, o sea, el reservorio de 'activos' o 'capitales'.

Cuadro 3-1	Recursos que se pueden usar para estrategias familiares de sobrevivencia
Capital natural	El conjunto de los recursos naturales a la disposición de las unidades familiares: tierra, animales, aguas, bosques, flora, fauna; condiciones climáticas, biodiversidad.
Capital humano	Conocimientos, habilidades técnicas, experiencias adquiridas, estado de salud y bienestar, capacidades personales, liderazgo.
Capital social	Redes familiares y comunales, relaciones de amistad y confianza, 'conexiones', membresía de asociaciones, fortaleza de la cohesión y organización social local, pertenencia a ciertos grupos, relaciones de compradazgo o padrinazgo. O sea, relaciones sociales que pueden ser movilizadas en función de las estrategias familiares, o de importancia para el 'ascenso' o para la 'movilidad social' individual o familiar.
Capital físico	Vivienda, herramientas, instalaciones y equipos, energía, medios de transporte y de comunicación; infraestructura pública, como carreteras, puentes, etc.
Capital financiero	Ahorros en efectivo, créditos, remesas, pensiones.

Fuentes: Clercx y Deugd, 2003; DFID, 1999.

Cada uno de estos recursos y el conjunto de ellos, a disposición de las familias son importantes, de una u otra forma, para explicar grados de ingreso y de bienestar. Por supuesto, también cuentan la calidad y la productividad de estos recursos. Para familias campesinas, la tierra y la mano de obra constituyen los principales recursos (Clercx y Deugd, 2003).

Tener suficientes recursos en uno o más capitales, o de manera combinada en varios de ellos, proporciona alternativas para salir de la pobreza. Por ende, el grado de control sobre los activos es un elemento clave cuando se examina la pobreza, pues se deben alcanzar ciertos grados mínimos de activos para salir de ella. Si las condiciones son las apropiadas, el dotar a los pobres rurales con activos complementarios para salir de la pobreza, puede implicar importantes ganancias (De Janvry y Sadoulet, 2001).

### 3.2 Importancia de mercados

Los contextos donde se utilizan los activos son también determinantes de la pobreza. El valor de los activos como generadores de ingresos depende del contexto en el cual se utilicen, como los mercados, las instituciones y los bienes públicos (Idem, 2001).

La presencia de instituciones que ofrecen servicios públicos de calidad (salud, educación, seguridad y protección, justicia, energía, comunicaciones, infraestructura y transporte) es

importante con respecto a las estrategias familiares de sobrevivencia. Mediante la integración ventajosa a distintos mercados, o sea, con verdaderas posibilidades de intercambio, las familias pobres tienen más opciones de capitalizar realmente los distintos tipos de recursos que tienen, y de diversificar sus ingresos. Se trata de un buen desarrollo de seis distintos mercados: del mercado de tierra, del de alimentos, del de productos, del de insumos, del mercado laboral y del financiero.

Sin embargo, para numerosas personas afectadas por la pobreza, muchos de los mercados mencionados, fundamentales para diversificar los ingresos, ni siquiera existen; funcionan sólo estacional o parcialmente, de manera distorsionada, o incluso, contra los intereses de los pobres. Algunos ejemplos:

- La lejanía de mercados, la mala infraestructura y los sistemas de transporte defectuosos en las zonas remotas, dificultan y encarecen procesos de comercialización. Los ingresos reales por venta son iguales a los precios de mercado, menos todos los ‘gastos de transacción’. Es decir, todos los gastos relacionados con el proceso de venta, principalmente con el transporte y el tiempo laboral necesario para llevar el producto al mercado. De igual manera, los precios de compra, son iguales a los precios de mercado, más estos gastos de transacción. En zonas aisladas, por esta ‘tijera de precios’, se vende barato y se compra caro. A través del mercado, es muy difícil generar ingresos. La situación conduce a que no valga la pena vender ni comprar comida, lo que induce a los hogares a permanecer en la pobreza (De Janvry y Sadoulet, 2001).
- En lugares con un sistema de transporte defectuoso, por falta de competencia, los pocos intermediarios pueden imponer sus condiciones y prácticamente establecer un monopolio en las transacciones de mercado, en perjuicio de los productores. Por las distancias y el aislamiento, se hace difícil informarse sobre los precios, u organizarse. En tales casos, los intermediarios son los que logran captar las ganancias de la venta, a costa de los productores.
- En zonas donde no hay un mercado de alimentos buenos y baratos seguro, los productores no pueden confiar en este mercado para la seguridad alimentaria de sus familias. Por tanto, seguirán produciendo rubros para el autoconsumo, aunque no sea esta la actividad más rentable (Barret, Reardon y Webb, 2001). Además, la oferta de mano de obra se limita, ya que familias pobres, en vez de vender su fuerza de trabajo, también prefieren dedicar sus esfuerzos al cultivo de alimentos.
- La existencia de mercados muy localizados y estrechos, y de buenas cosechas (de cultivos que no se exportan), implican una saturación rápida, con una caída general de precios de venta. Con malas cosechas, los precios de venta suben; pero no se puede vender mucho. Buenas cosechas y malas cosechas, pueden dar resultados igualmente decepcionantes.
- Los pequeños productores no tienen ningún control sobre los mercados de exportación de productos tradicionales, tales como el café. Y en la mayoría de los casos, los mercados de productos no tradicionales resultan una alternativa sólo para una minoría de productores, que por lo general, ni son los más pobres, ni viven en zonas marginadas (Clercx y Deugd, 2003).
- Por la ausencia de mercados financieros, hay pocas facilidades de préstamos adicionales al crédito informal, muchas veces a tasas de interés muy elevadas. Además, los mercados del crédito fallan cuando los pobres ni cuentan con activos para fianzas (De Janvry y Sadoulet, 2001).

En estas condiciones, los incentivos de mercado (buenos precios, por ejemplo) no funcionan, o tienen efectos muy diferenciados. Además, a veces no es suficiente que un mercado funcione, si el otro no lo hace; es la conjugación de al menos varios mercados lo que cuenta (Clercx y Deugd, 2003).

### 3.3 Estrategias de sobrevivencia

Se observa heterogeneidad en cuanto a la disposición de activos, los contextos que caracterizan el fracaso de los mercados, las fallas institucionales, y las limitaciones en cuanto a los bienes públicos. Como consecuencia, se ha desarrollado una multiplicidad de estrategias para promover un mayor ingreso en los hogares. En la puesta en práctica de todas estas estrategias los campesinos combinan actividades de la manera más beneficiosa para ellos. La diversificación es la norma. Pocas familias reciben sus ingresos de sólo una fuente, o usan todos sus recursos en una sola actividad. Son variados los factores que llevan a las familias e individuos a diversificar sus recursos, ingresos, y actividades.

El primer grupo de motivos para diversificarse consta de “push factors”<sup>15</sup> como el *ex ante* manejo del riesgo, la reacción *ex post* a una crisis, o los altos costos de transacción que inducen a las familias a producir varios productos o servicios para sí mismas. En este caso, la ausencia de mercados y la inseguridad climática son las razones principales para diversificar. El segundo grupo de motivos consta de “pull factors”: uno de estos factores es realizar una combinación estratégica complementaria de varias actividades complementarias, como la integración de cultivos agrícolas y del ganado. Las razones principales de diversificarse en este caso, son algunos motores de desarrollo local como la agricultura comercial, o la proximidad de un área urbana que cree oportunidades para la diversificación de los ingresos en actividades que tienen vínculo con la producción tradicional (Barret, Reardon y Webb, 2001).

Los patrones de diversificación reflejan el intercambio voluntario de recursos de los individuos, así como la colocación de recursos en varias actividades, con el objetivo de alcanzar un balance óptimo entre los beneficios esperados y el riesgo que enfrentan. El estudio del comportamiento de la diversificación ofrece una comprensión importante sobre qué clases de intervenciones podrían ser eficaces para reducir la pobreza y la vulnerabilidad (Idem, 2001).

En la lógica de la economía campesina, no siempre es la ganancia monetaria lo que cuenta. Más bien se trata de optimizar el uso de recursos escasos, tales como la tierra, la mano de obra, el capital de trabajo y los insumos, y el agua. Los campesinos buscan el óptimo retorno al factor de producción más escaso. Si tiene muy poca tierra, el productor tratará de aprovechar hasta la última pulgada, para sacar de ella todo lo que pueda. Si el productor tiene problemas para cultivar toda la tierra que quiere, porque le falta la mano de obra en suficiente cantidad, buscará cómo incrementar la productividad del trabajo, por ejemplo con el uso de insumos (Clercx y Deugd, 2003). Otra estrategia para el productor con poca tierra a su disposición, es buscar trabajo fuera de su finca para suplir los ingresos que faltan. La estrategia más beneficiosa para un productor con un nivel educativo relativamente alto, es buscar empleo en el sector rural no agrícola.

En zonas rurales con cierto desarrollo de los mercados nombrados en el párrafo anterior, las familias aprovechan y diversifican sus actividades económicas. Ya no se limitan a la agricultura

---

<sup>15</sup> Los factores negativos (*push factors*) resultan de la necesidad del individuo de alterar una situación que le es desagradable, o sea, de superar una situación de insatisfacción. Los factores positivos (*pull factors*) derivan del deseo del individuo de cambiar hacia una situación más atractiva.

como principal actividad de sobrevivencia. Al lado de la finca, pueden tener un pequeño negocio o un trabajo asalariado; puede ser que algún familiar trabaje o estudie en una pequeña ciudad cercana, etc. Estudios recientes estiman que, en América Latina, ya alrededor de la mitad de los ingresos en efectivo de la población rural se generan en actividades fuera de la finca (Clercx y Deugd, 2003). En estos casos, la ‘pluriactividad’, o sea la diversificación, es un rasgo importante de las estrategias familiares para manejar la situación de la pobreza, o para salir de ella.

#### **Recuadro 1. El caso de don Teodoro Videa**

Para mostrar la influencia que tiene el acceso a recursos y servicios y la presencia de mercados desarrollados sobre la diversificación, se presentan en los siguientes recuadros unos estudios de casos de productores entrevistados, quienes, con base en dicho acceso, han emprendido diferentes estrategias de sobrevivencia.

*Vivir en el nivel de subsistencia, con muy pocas posibilidades de diversificación.*

El caso de don Teodoro Videa es un ejemplo de la falta de acceso a recursos, servicios y mercados. Don Teodoro es un productor de 67 años con pocos recursos propios. El sobrevive a costa de su manzana y media de café, media manzana de frijol y sus gallinas. Cuando entrega el café, compra maíz. Vive con su esposa, una hija y un nieto. Su casa está en mal estado, igual que su tierra de café. La familia posee pocos muebles y no puede vestirse y alimentarse bien. Vive relativamente alejada en la comunidad La Pava. Nadie en el hogar participa en ninguna organización. Don Teodoro: “No me ha gustado organizarme, tengo miedo que me vaya mal”. Ninguno de los miembros de la familia ha terminado la primaria ni ha recibido capacitación en los últimos años. Nunca ha pedido crédito porque lo ve como muy arriesgado.

Don Teodoro se refiere a sí mismo como pobre, siente que no tiene oportunidades y que nadie le ayuda a su familia. Además se siente muy aislado y mal informado: “No me avisan sobre reuniones”. Como estrategia de sobrevivencia, un hijo está trabajando en Costa Rica, pero Don Teodoro añade que él no les manda dinero a sus papás y a su hermana, porque lo ocupa para su propia familia. Además de su pobreza material, a este productor le faltan impulso propio e ideas, y la familia parece estar resignada a la situación. El productor no ve oportunidades de salir de la pobreza. Está considerando entrar a SOPEGSA (Sociedad de Productores Ecológicos de Guardabarranco), una cooperativa de café de la región, que vende café especial a Starbucks a través de Holland Coffee Group. La participación en esta cooperativa podría mejorar su situación y abrirle puertas hacia la capacitación y el crédito para el cultivo de su café. No obstante, está muy lejos de la diversificación de sus actividades e ingresos.



## 4 Metodología

### 4.1 La muestra

En total fueron entrevistados 79 pequeños productores en dos diferentes zonas en el norte de Nicaragua, donde se encuentra una población grande de pequeños productores de café. Cinco entrevistas no fueron incluidas en el análisis porque no tenían las condiciones exigidas; por ejemplo, porque no sabían responder a suficientes preguntas. Por lo tanto, la base de datos consiste en 74 productores de café, de los cuales 60 son hombres (81%) y 14 son mujeres (19%). Se entrevistó al jefe o a la jefa del hogar y la mayoría de ellos fueron hombres; esto explica que la mayoría de los entrevistados es masculino. En la zona Pueblo Nuevo-Las Sabanas (la Zona I) fueron entrevistadas 38 personas y en la zona Quilalí-San Juan Río del Coco (la Zona II) 36 personas.

La muestra es pequeña porque había un tiempo limitado para hacer las encuestas: el trabajo de campo se realizó en nueve semanas. Además, no había un equipo para hacer las encuestas, sino que fueron hechas por la investigadora sola. Sin embargo, la idea siempre fue realizar una investigación de pequeña escala.

Por las restricciones que la investigadora enfrentaba para trasladarse (no tener disponible transporte propio y un transporte público insuficiente) y por las largas distancias, se buscó contacto con diferentes organizaciones que trabajan en las zonas. Los agrónomos de PAC y POSAF<sup>16</sup> ayudaron en la movilización de la investigadora a comunidades lejanas. En estos casos, los agrónomos presentaron a la investigadora a varios de sus clientes productores. El haber sido acompañada por ellos en la presentación a las familias, les dio una gran confianza a los entrevistados. Sin el apoyo de las organizaciones, hubiera sido imposible hacer el estudio. Cuando hubo oportunidades, se hicieron encuestas a productores no organizados con PAC o POSAF. En las comunidades más accesibles, se entrevistó a productores que no habían tenido vínculos con ellas. Esto permitió corroborar que no había habido sesgos en la información producidos por la relación de los entrevistados con dichas organizaciones.

Casi todas las encuestas fueron hechas en la explotación agropecuaria propia de los productores. Por lo tanto, se pudo observar bien la situación económica familiar, evaluar el nivel de vida y el grado de diversificación alcanzado por la familia.

En la mayoría de las encuestas, se habló tanto con el hombre como con la mujer del hogar. Sin embargo, fue difícil hacerlo en todas las entrevistas; por ejemplo porque la mujer se retiró de la entrevista para seguir trabajando o estaba ocupada desde el inicio. El jefe del hogar muchas veces fue el principal entrevistado y no su cónyuge. Para contrarrestar esta influencia, la investigadora se acercó a la mujer después de la entrevista para preguntar personalmente sobre sus actividades y así verificar si lo que había contado el jefe del hogar era cierto.

---

<sup>16</sup> Los agrónomos de POSAF operan en la misma oficina en la Zona II que PAC, y brindaron el mismo servicio a la investigadora. POSAF es el Programa Socioambiental y Desarrollo Forestal, un proyecto del Ministerio del Ambiente y los Recursos Naturales. Véase [www.marena.gob.ni/proyectos/posaf.htm](http://www.marena.gob.ni/proyectos/posaf.htm)

## **4.2 El análisis estadístico y el cuestionario**

El cuestionario fue una técnica importante de la investigación y contiene preguntas de tres categorías (en el Anexo VI se encuentra el cuestionario completo). Las preguntas de la primera categoría se refieren a las características de la persona encuestada, de la familia y de la finca (preguntas 1.1 hasta 2.10 inclusive). Algunas de estas respuestas sirvieron como variables explicativas para analizar las diferencias en el grado de diversificación entre los productores, como la cantidad de tierra que posee la familia y el grado de escolaridad del jefe del hogar.

Las preguntas de la segunda categoría tratan de la producción del café y de las actividades agrícolas y no agrícolas emprendidas por los productores (preguntas 3.1 hasta 5.11 inclusive y 7.1 hasta 7.3 inclusive). Las respuestas sirvieron para analizar las actividades de los productores, su grado de diversificación y los obstáculos y oportunidades que se presentaban.

La tercera categoría está constituida por preguntas que muestran el acceso a diferentes recursos y servicios, como a la organización y al servicio de crédito (preguntas 6.1 hasta 6.19 inclusive). Estas respuestas sirvieron como variables independientes usadas para explicar las diferencias en oportunidades y limitantes que encuentran los productores en la diversificación.

El análisis estadístico está hecho con el programa de cómputo SPSS (Soluciones para Productos y Servicios Estadísticos). Se analizan las relaciones entre el grado de diversificación y nueve variables independientes por medio de t-pruebas y la prueba del Chi-square. Las diferencias entre las zonas también se determina por la prueba del Chi-square. Una limitación para este análisis estadístico es que había una muestra pequeña en cada una de las zonas. A la hora de desagregarlo más, el tamaño muestral disminuye considerablemente y por ello es necesario manejar las pruebas estadísticas, como la prueba del Chi-Square, con cierta cautela.

El objetivo del análisis estadístico es, en primer lugar, hacer un análisis descriptivo de la situación en que se encuentran los productores entrevistados, de sus actividades complementarias en las diferentes zonas, de su grado de diversificación y determinar si el acceso a recursos influye en este grado. El segundo objetivo es descubrir si hay diferencias significativas entre las dos zonas y si existen relaciones entre el acceso y la reacción, lo que podría dar pautas para políticas. El objetivo de este análisis estadístico no es inferir sobre la población total de productores de café nicaraguenses.

## **4.3 El análisis cualitativo de los datos**

Los datos obtenidos no sólo fueron analizados de manera estadística, sino también de forma cualitativa. El análisis cualitativo facilita comprender el contexto, con lo cual se pueden entender mejor los resultados estadísticos. Además, usar el método cualitativo da la oportunidad de captar lo que la gente dice en sus propias palabras y describir sus experiencias con profundidad. Los datos cualitativos facilitan palpar la textura de la vida real en su amplia variación; o sea, dan conocimiento de las razones y los sentimientos que motivan a las personas a entrar en acción o no.

Para el análisis cualitativo, se usaron las preguntas abiertas del cuestionario (preguntas 5.11, 6.19 y 7.1 hasta 7.3 inclusive), y se anotó la información adicional que dieron los productores en la encuesta. Además el cuestionario, fueron usados otros métodos de investigación para completar el análisis cualitativo. Se hicieron varias entrevistas a profundidad con productores y con expertos en los campos del café y de la diversificación (véase el Anexo III para el listado completo de entrevistados). También, la investigadora pasó una cantidad de tiempo razonable junto a varios técnicos agrónomos. A través del conocimiento que ellos compartieron, obtuvo

una comprensión mayor de la realidad campesina. El trabajo de campo dio a la investigadora amplia oportunidad de observar y registrar la situación diaria de los productores de café y su forma de manejar las dificultades de la vida cotidiana. La observación es clave en la investigación cualitativa. Su objetivo principal es tratar de confirmar o de elaborar las respuestas que el entrevistado ha dado en el cuestionario. Se pueden encontrar contradicciones entre las respuestas dadas y la situación observada o el comportamiento del entrevistado observado. En este caso, la observación funciona como un instrumento para confrontar al entrevistado con estas contradicciones y así obtener datos más correctos. El conjunto del análisis cuantitativo y del cualitativo da una imagen completa de las oportunidades y limitaciones que enfrenta el pequeño productor de café.

## **5 Análisis y resultados**

### **5.1 Caracterización de las familias productoras de café**

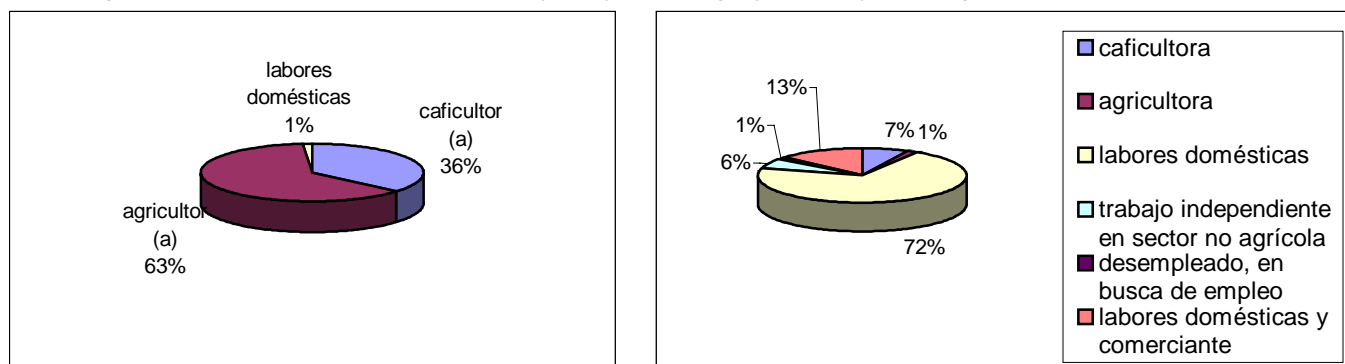
#### **5.1.1 Características sociodemográficas**

En este párrafo se describen las características de la muestra de la investigación. La meta es crear una imagen global de los productores entrevistados. La mayoría de los datos son medidos sobre el total de la muestra y no por zona. Si el análisis lo amerita, se menciona si hay diferencias significativas entre las zonas o no las hay.

Todos los entrevistados de la muestra son pequeños productores de café. El pequeño caficultor en este estudio, es definido como un productor que tiene el café como rubro de producción principal y que siembra este cultivo en un terreno de 1 a 20 manzanas. Para este tipo de productor, la principal fuente de ingresos siempre ha sido el café. Según un estudio de Nitlapán del campesino-finquero, el pequeño productor de café dispone de tierra en pequeñas cantidades, pero de acceso seguro. La mayor cantidad de fuerza de trabajo utilizada por el pequeño caficultor, es familiar, que es complementada por días de mozos y relaciones de mano vuelta, para enfrentar los principales picos de trabajo en la agricultura, las siembras y las cosechas particularmente. La producción agropecuaria del pequeño caficultor consiste en cultivar café y granos básicos, en combinación con pequeña ganadería con el objetivo del autoconsumo (Maldidier y Marchetti, 1996).

Cuarenta de las personas encuestadas (54%), respondieron que ellas mismas eran el jefe o la jefa del hogar. Unas 33 personas (47%) consideran que ambos cónyuges eran los jefes del hogar. A la pregunta de qué ocupación tiene, el 62% de los jefes del hogar respondió que agricultor. Un 37% se llama a sí mismo caficultor, y el 1% nombró las labores domésticas como su principal ocupación. Es decir, sólo la tercera parte de la muestra se identifica como caficultor, el resto se identifica como agricultor, lo que indica que producen otros cultivos a la par del café, a los cuales dan bastante importancia.

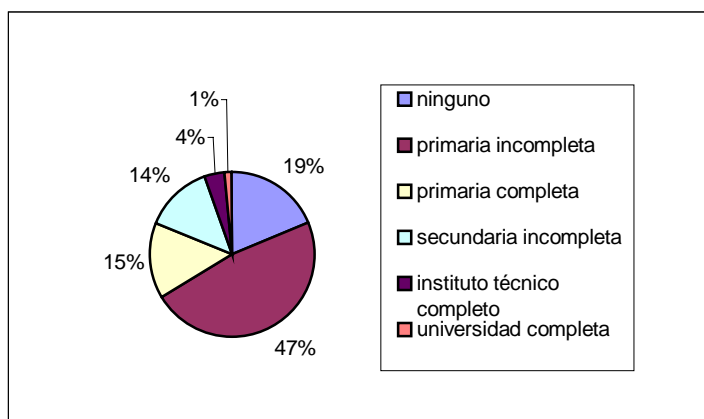
Figura 5-1 Distribución de la ocupación del jefe o jefa del hogar y de la mujer del hogar



La ocupación de la mujer (incluyendo la jefa del hogar y la esposa del jefe, excluyendo las otras personas femeninas) es en el 72% de los casos hacer las labores domésticas. Más de este 72%, un 13% también tenía como ocupación las labores domésticas, pero tenía un comercio a la par. Un 6% tiene un trabajo independiente en el sector no agrícola, un 7% corresponde a caficultoras y un 1% a agricultoras. A un nivel de 10%, no se encontró una diferencia significativa, en cuanto a que la división de la ocupación del jefe y de la mujer dependiera de la zona.<sup>17</sup>

Figura 5-2 Nivel escolar del jefe del hogar

El nivel escolar en la zona total investigada es bajo. El 19% de los jefes del hogar no tuvo ninguna educación. Casi la mitad no terminó la primaria, pero obtuvo un nivel mínimo de escribir y leer. No existe evidencia estadística de que el nivel escolar dependa de la zona. Más adelante se verá si el nivel escolar influye en el grado de diversificación.



De los datos sobre las familias, en las encuestas resultó que, de los 124 niños que están en edad escolar, van a la escuela 118, lo que equivale a un 95%.<sup>18</sup> Están incluidos los niños que, a la vez que estudian, tienen un trabajo no remunerado en la finca o en el hogar. Muchas veces estos últimos son los mayores (los de 14 y 15 años), que sólo estudian los sábados. La mayoría de los padres dio gran importancia a la educación de sus hijos, y a muchos les lastimaba que no pudieran pagar la educación avanzada de sus hijos, como la secundaria o más adelante.

Un 45% de todas las personas en el hogar, da un aporte económico. Existe evidencia estadística de que hay una diferencia significativa entre las dos zonas. En la Zona I, de Pueblo Nuevo-Las Sabanas, el 50% de las personas da un aporte económico, mientras en la Zona II, de Quilalí-San Juan de Río Coco, sólo es un 38%. Las siguientes categorías de ocupaciones están relacionadas

<sup>17</sup> Todas las pruebas estadísticas en el estudio están realizadas a un nivel de significancia de 10%.

<sup>18</sup> Hablamos de niños porque están incluidos no sólo los hijos del hogar, sino también los nietos y otros parientes de 6 a 15 años de edad.

con el aporte económico al hogar: ‘caficultor(a)’; ‘agricultor(a)’; ‘asalariado(a)’; ‘trabajo no remunerado en la finca’; ‘trabajo independiente en el sector no agrícola’; ‘labores domésticas y comerciante.’<sup>19</sup> Las personas en el hogar que pertenecen a las categorías ‘labores domésticas’; ‘estudiante’; ‘desempleado, en busca de empleo’ y ‘no trabaja/retirado/discapacitado’ no dan un aporte económico.<sup>20</sup>

**Cuadro 5-1 Indicadores familiares**

	Total N 74 <i>Promedio</i>	Zona I N 38 <i>Promedio</i>	Zona II N 36 <i>Promedio</i>	Significativa a un 10%
Edad de la persona entrevistada	47,8	54	41,4	*
Total de personas en el hogar	5,9	5,5	6,2	
Total de personas en el hogar que dan un aporte económico al hogar	2,6	2,6	2,5	
Porcentaje de personas que dan aporte económico de todas las personas en el hogar	50%	38%	45%	*
Cantidad de hijos en total	4,5	4,4	4,7	
Total de personas en el hogar que van a la escuela	2,1	1,7	2,6	*
Cantidad de niños en el hogar en la edad escolar (6-15 años de edad)	1,7	1,1	2,3	*
Cantidad de niños en el hogar que van a la escuela (6-15 años de edad)	1,6	1,1	2,2	*

### 5.1.2 Características de la producción de café

En este párrafo se discuten las características de la finca del pequeño productor de café y el estado en que se encuentra la producción de este grano.

#### La finca

La característica definida como principal en este estudio, es la altura en que se encuentran las fincas de los productores. En este sentido, existe una diferencia significativa entre la Zona I y la Zona II. Las fincas de la Zona I se encuentran a una altura promedio de 1189 msnm, y las fincas en la Zona II a una de 898 msnm.

El tamaño de la finca equivale a la tierra propia del productor, mientras la tierra total disponible incluye la tierra propia y la alquilada. Son 23 productores (31%) los que alquilan tierra, sobre todo para sembrar granos básicos. No existe evidencia estadística de que el hecho de alquilar dependa de la zona.

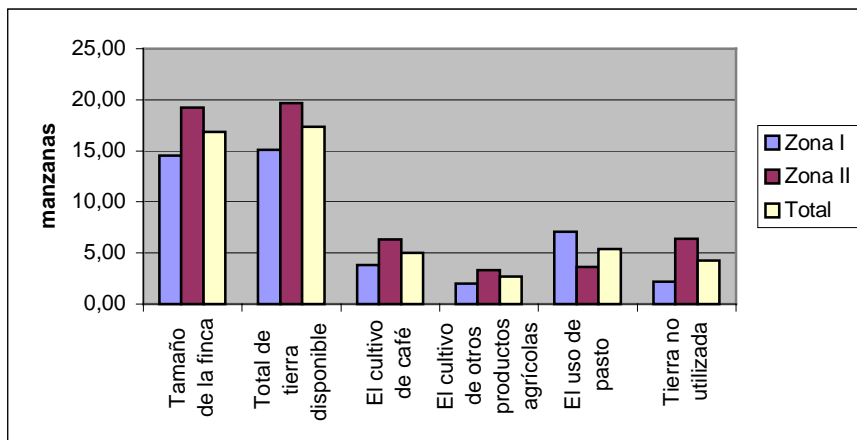
El tamaño promedio de la finca es 16.7 manzanas y la tierra para el cultivo de café es, como promedio, de 5 manzanas. De la tierra total disponible, se utiliza un promedio de 37% para el cultivo de café, un 22% para otros productos agrícolas y un 24% para pasto. Un 18% de la tierra disponible se utiliza para bosque. Como se puede observar, la mayor cantidad de tierra se

<sup>19</sup> En la categoría ‘estudiante y trabajo no remunerado en la finca u hogar’ se dividió a las personas en dos grupos: se considera que los hombres, quienes trabajan en la finca, dan un aporte económico, y las mujeres, quienes hacen las labores domésticas, no.

<sup>20</sup> La investigación trata de diversificación en actividades que podrían contribuir a los ingresos financieros del hogar o al autoconsumo. Como consecuencia, no se incluyó el oficio de labores domésticas porque este no contribuye al flujo económico o de productos agropecuarios. Con esta categorización no se niega que efectuar las labores domésticas dé un valioso apoyo al hogar y a la familia.

encuentra cultivada con café; sin embargo, ésta no difiere grandemente de la dedicada a otras actividades, lo cual es un primer indicador de la diversidad, dato confirmado por MAGFOR cual concluyó que en promedio, las fincas cafetaleras nicaraguenses están utilizadas en un 30% en café (MAGFOR, 2004).

Figura 5-3 Distribución de la tierra de la finca

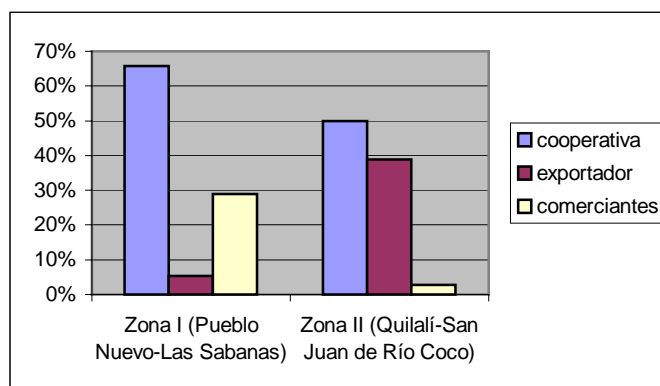


En cuanto a la adquisición de la finca, el 37% de los productores la compraron, el 55% obtuvieron su finca por herencia y el 8%, por la reforma agraria. No se encontró evidencia estadística de que la adquisición dependa de la zona. Más bien, la distribución de las personas por tipo de adquisición, tiene una forma muy similar en la Zona I y en la II. Como hay productores que obtuvieron parte de su tierra por herencia y otra parte por compra, se les ubicó en la categoría correspondiente a la forma en que obtuvieron la mayor parte de su tierra.

### La venta del café

Figura 5-4 Proporción de compradores de café según zona

En ambas zonas, los productores venden su café principalmente a través de cooperativas (66% en la Zona I y 50% en la Zona II). El 39% de los productores de Zona II, vendía su café a través de exportadores, mientras en la Zona I este grupo era sólo de un 5%. Igualmente, hay una diferencia grande en la venta a comerciantes: en la Zona I, el 29% de los productores vendía a comerciantes, mientras que el 3% de los productores en la Zona II lo hacía a este tipo de comprador.



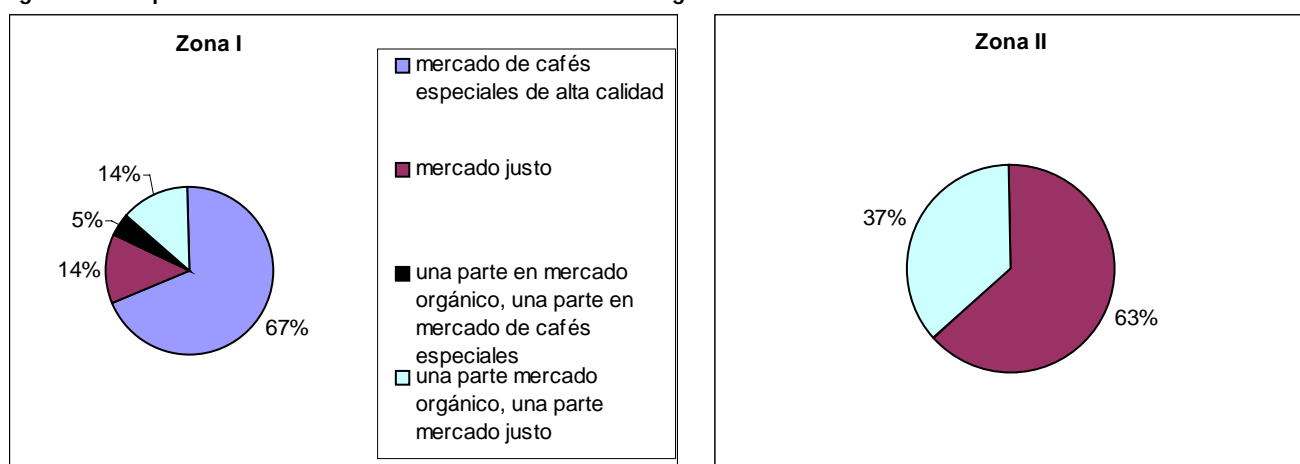
En general, son los comerciantes quienes pagan los precios más bajos por el café; así que en términos medios, los productores en la Zona I estaban en una situación menos favorable en cuanto al pago que recibían. En los casos del 53% de los productores en la Zona I, los compradores venían a recoger el café, y gran parte de ellos eran comerciantes. En la Zona II, en un 98%, los productores llevaban su café a la cooperativa o al exportador, lo cuál les daba

mejores oportunidades de negociar y recibir un buen precio. En general, los precios que dan las cooperativas son mayores de los que dan los exportadores.

Una razón de los productores entrevistados de la Zona I para vender más a comerciantes que solían pasar por las fincas, fue la de vivir más alejados y, por lo tanto, tener menor acceso a infraestructura e información. Otra razón, fue que la mayor parte de los productores en la Zona I tenían necesidades urgentes de ingresos. Por lo tanto, en vez de llevar el café, lo vendían una vez recolectado al primer comerciante que pasara.

De la muestra total, 41 productores (55%) vendían parte o todo su café en mercados diferenciados,<sup>21</sup> y 33 (45%), en el mercado convencional. Al comparar ambas zonas, no se encontraron diferencias significativas en relación con el hecho de vender en mercados diferenciados.

Figura 5-5 Proporción de la venta en mercados diferenciados según zona



Por la pequeña cantidad de productores que vendían en un mercado diferenciado, no se pudo medir si había una diferencia significativa entre las zonas, en relación con la distribución de la venta *por mercado*. Por lo tanto, no hay evidencia estadística de que el porcentaje alto de la venta en el mercado especial en la Zona I se deba a la zona. Sin embargo, de los datos cualitativos, se desprende que hay relación entre la altura de la Zona I y la venta en el mercado de cafés especiales de alta calidad. En general, mientras a mayor altura se produzca el café, mejor es su calidad. PAC confirma que en la Zona I se trabaja con el mercado de cafés especiales de alta calidad, porque tiene una altura elevada: compradores como Starbucks y Holland Coffee Group están interesados en comprar este café.

Tampoco hay evidencia estadística de que el porcentaje alto de la venta en el mercado justo en la Zona II sea causada por la zona. En total, el 35% de los productores entrevistados en ambas zonas habían vendido todo su café o una parte de él a Prodecoop. Esta cooperativa vende una parte del café total de sus socios en el mercado justo. Como consecuencia de una mayor presencia de Prodecoop en la Zona II, más productores en esta zona venden todo su café o parte de él en el mercado justo, como lo muestra la figura 5-5.

<sup>21</sup> Mercados diferenciados son mercados nichos en qué se vende un tipo especial de café, como el café especial de alta calidad, el café orgánico y el café justo.

Los productores que habían vendido café orgánico, lo habían hecho a través de Prodecoop y, por lo tanto, también una parte en el mercado justo, o a través de PAC; en este caso también habían vendido parte de su café como especial.

### **El rendimiento del café**

Se comparó a los productores en cuanto al rendimiento de quintales oro por manzana que tuvieron en la cosecha de 2003/04. El promedio del rendimiento era 5.8 quintales oro, con un mínimo de 1 qq/mza y un máximo de 18 qq/mza. En cuanto al rendimiento del café por zona, se encontró una diferencia significativa entre el rendimiento promedio de los entrevistados de la Zona I y el de los de la Zona II. En la Zona II, el rendimiento promedio fue de 7 qq/mza, lo cual es significativamente mayor que el de 4.7 qq/mza en la Zona I. O sea, en promedio, los productores en la Zona II tienen un mejor rendimiento que los de Zona I, lo cual podría relacionarse con factores del manejo de café, pero no se dispone de los datos para plantear esto con seguridad.

### **La influencia de la crisis del café**

A continuación se presentan unos datos de los precios y su influencia sobre el mantenimiento y el rendimiento del café. El precio promedio pagado a los productores de la muestra en el ciclo 2003/04 fue de 892 córdobas por quintal oro, igual al USD 57.4.<sup>22</sup> No existe evidencia estadística de que el precio que les fue pagado a los productores haya dependido de la zona en la que habían producido. En el ciclo 2002/03, el precio promedio fue de 724 córdobas, igual a USD 49.3.<sup>23</sup>

A muchos productores entrevistados les costó recordar bien los precios desde el ciclo 1996/97 hasta el ciclo 2001/02, así que estos datos no eran válidos para hacer un análisis estadístico. No obstante, los datos muestran una diferencia considerablemente grande entre los precios que les fueron pagados antes del ciclo 2000/01, y los precios a partir de este ciclo. La crisis del café que empezó en este mismo ciclo y que se caracterizó por la caída de los precios, afectó los ingresos totales por la venta de café de casi todos los 65 productores (98.5%) que ya estaban produciendo café antes de la crisis. Un productor no se sintió afectado porque tenía un contrato en el mercado orgánico con precios estables. Los otros nueve productores, no son incluidos porque empezaron a sembrar café justo antes de la crisis del café o durante de ella, así que sólo han producido y vendido su café a precios bajos.

Lo interesante es saber si el rendimiento del café bajó por la crisis. Por la caída de los precios, los ingresos de los productores bajaron mucho. Como consecuencia, muchos no han podido hacer la misma inversión de antes en su finca: ¿Afectó la crisis el rendimiento de quintales por manzana del productor entrevistado? Se han comparado los datos suministrados por los entrevistados sobre el volumen promedio de su producción de café antes del inicio de la crisis (el promedio de los ciclos 1998/99 y 1999/00) y el de tres años después del inicio de la crisis (el ciclo 2003/04). Se determinó que hay 23 productores (37%) cuyo volumen promedio de producción bajó y 39 productores (63%) en cuyos casos no bajó entre los dos períodos anteriormente nombrados. En los casos de doce productores no se ha podido medir la diferencia, porque no se acordaron de su volumen de producción en estos ciclos o porque no estaban produciendo todavía en los ciclos 1998/99 y 1999/00. El volumen promedio de la producción *total* del ciclo 2003/04 bajó, en comparación con el del ciclo 2002/03, de 39 a 34 quintales.

---

<sup>22</sup> Véase Banco Central de Nicaragua, tipos de cambio ([www.bcn.gob.ni/estadisticas/tasas/cambio/](http://www.bcn.gob.ni/estadisticas/tasas/cambio/)). Como tipo de cambio para el ciclo de café 2003/04, se tomaron los promedios de los años 2003 (15.11 C\$/USD) y 2004 (15.94 C\$/USD), siendo 15.53 C\$/USD).

<sup>23</sup> Véase nota 22. Usando la misma manera, resulta en un tipo de cambio de 14.7 C\$/USD.



Con estos datos obtenidos no se puede demostrar una influencia negativa clara de la crisis sobre el rendimiento, porque solamente el 37% de los productores tenía, en el ciclo 2003/04, un rendimiento más bajo que en los ciclos 1998/99 y 1999/00. Además, no se puede decir con certeza que la baja de estos productores ha sido influenciada solamente por la crisis. Hay muchos otros factores que afectan el rendimiento del café. Para empezar, la bianualidad de la producción del café nicaragüense tiene un efecto grande en el rendimiento. Después sigue la influencia del clima, sobre todo de la precipitación pluvial. También, algunos productores han entrado al proceso de transición hacia el mercado orgánico, que podría acarrear un cambio (positivo o negativo) en el rendimiento.

Por estos factores, no se puede indicar una relación directa entre la crisis del café y la baja del rendimiento. No obstante, como resultado de las encuestas, quedó claro que, desde el ciclo 2000/01, los productores invierten mucho menos en sus fincas. En la mayoría de los casos, ya no usan ni agroquímicos ni abono orgánico para la fertilización de su tierra. Anteriormente muchos fumigaban dos veces al año, ahora han reducido la fumigación a una vez o ninguna. De la muestra, sólo dos productores usaban agroquímicos; los demás no tenían con qué financiar estos insumos. Once productores vendían su café o parte de él en el mercado orgánico: supuestamente fertilizaban su tierra con abono orgánico. En realidad, no todos echaban abono, o no abonaban en la cantidad suficiente. El principal obstáculo que nombraron, tanto los entrevistados que vendían en el mercado orgánico como los que estaban en transición o vendían en el mercado convencional, fue también la falta de dinero. Confrontando a los entrevistados con el hecho de que hacer y aplicar abono orgánico no siempre debe ser costoso, adujeron, como segundo obstáculo, que había falta de capacitación. No todos saben bien hacerlo y aplicarlo.

La falta de dinero hace que el mantenimiento de la finca sea mínimo en muchos casos. Generalmente, los productores con pocas posibilidades de invertir dinero en su finca, la mantienen con mano de obra familiar y, en las chapias y el corte, con alguna mano de obra pagada. Lo más que pueden hacer son dos o tres chapias al año, una poda, una o dos regulaciones de sombra y quizás una fumigación. Después siguen el graniteo, el corte, la despulpa, el lavado y la venta. El Anexo V muestra estudios de caso de caficultores. El análisis de las actividades en el cultivo de café de don Martin González Torrea y los costos correspondientes es un ejemplo de una inversión mínima.

En cambio, los productores que están en proceso de transición al mercado orgánico o ya venden en este mercado a través de una cooperativa, emprenden más actividades en el cultivo de café. Tienen que cumplir con requisitos consignados y deben registrar las actividades hechas. Dichos productores confirman que la producción orgánica da más trabajo, pero que aprendan más sobre el cultivo de café. La mayoría está convencida de que el registro de sus actividades y de sus costos conduce a una manera más eficiente de manejar la finca y a un rendimiento mayor. Estas ventajas no guardan relación con el beneficio del mayor precio que puedan obtener con el café orgánico. El estudio de caso de don Antonio González Guevara es un ejemplo de las actividades en el cultivo de café orgánico y los costos correspondientes.

Resumiendo, en la muestra no se encontró evidencia estadística de que el rendimiento del café haya bajado por la crisis. Sin embargo, esta crisis y la falta de ingresos que tuvo como consecuencia, han llevado a un mantenimiento menor de los cafetales, expresado en una disminución del uso de insumos, tanto agroquímicos como orgánicos, y en una reducción del pago de mano de obra. En la mayoría de los casos, el uso de mano de obra familiar ha quedado igual.

## **El futuro**

El volumen de la producción del ciclo 2004/05 bajó de nuevo en comparación con el del ciclo 2003/04. El volumen promedio que estimaron los entrevistados para el ciclo 2004/05, fue de 28 quintales oro en su tierra total de café; en el 2003/04, fue de 34 quintales oro, lo que significaría una baja del 20%. Para el ciclo 2004/05, MAGFOR estimó una baja al nivel nacional del 12% respecto al 2003/04, como efecto de la bianualidad de la producción, así como de una merma esperada en el volumen de cosecha, debido al aceleramiento de la maduración provocado por las lluvias.<sup>24</sup> De la muestra, 47 (64%) productores habían visto su producción bajar; los otros 27 (36%) la habían mantenido o aumentado. Se puede destacar una tendencia a la baja del rendimiento de la mayoría de los productores, como consecuencia de una escasa inversión en las fincas y de otros factores anteriormente mencionados, como el clima.

Con el aumento de los precios en el ciclo de 2004/05,<sup>25</sup> se notó un optimismo entre los productores, también entre aquellos que habían visto su producción bajar. Predominaba la idea de que habían dejado atrás los tiempos más difíciles. Había esperanza de que el aumento de los precios fuera de largo plazo. Al mismo tiempo, muchos se daban cuenta de que su rendimiento estaba bajo, de que sus plantas y tierras habían sido mal mantenidas en los últimos años y de que esto iba a tener una influencia sobre su recuperación y sobre sus ingresos por el café. Habían aprendido de los años difíciles que sus ingresos dependían en gran parte del cultivo de café y por eso tenían un optimismo con cautela. Sea lo que sea, el aumento de los precios sí es un estímulo para seguir cultivando café e incluso para ampliarlo.

Combinando los cambios en el volumen de la producción con el aumento de los precios en el ciclo 2004/05, la mitad de los productores recuperará sus ingresos del café. En la Zona I hará una recuperación en el 40% de los casos, y en la Zona II, en el 60%.

## **5.2 Actividades complementarias**

En esta sección, se discuten los resultados de la encuesta en cuanto a las actividades complementarias. La meta central es la de conocer las diferentes actividades de los productores de café. El enfoque se hace sobre las oportunidades que tuvieron para hacer la actividad, y en los obstáculos que enfrentaron al emprenderla. Para cada actividad, se menciona la oportunidad principal y, si la hubiera, la secundaria; igualmente, se indican los dos obstáculos más frecuentemente nombrados por los entrevistados.

Se hace diferencia entre (1) las actividades agrícolas en la explotación agropecuaria (EA) del pequeño productor, (2) las actividades no agrícolas, y (3) la actividad agrícola fuera de la finca, que es el trabajo asalariado agrícola. La EA es definida como todo terreno que se utiliza total o parcialmente para la producción agropecuaria: agricultura, ganadería o la combinación de ambas. La silvicultura, la apicultura y la mano de obra en todas las actividades nombradas, están incluidas también en la EA.

Los ingresos por actividades no agrícolas se pueden obtener de la economía urbana (por ejemplo, como consecuencia de migración temporal, remesas, pensiones e intereses) o de la economía rural no agrícola. En el rubro de las actividades no agrícolas están todas las actividades que se emprenden en el sector secundario de la economía (inclusive manufactura,

---

<sup>24</sup> Véase [www.magfor.gov.ni/tematica/descargas/estadi\\_anual/cafe03.pdf](http://www.magfor.gov.ni/tematica/descargas/estadi_anual/cafe03.pdf)

<sup>25</sup> En el momento de escribir, el precio de la bolsa de Nueva York está en USD 105.6 (primero de febrero 2005); durante el trabajo de campo estaba alrededor de USD 75 (noviembre 2004).

Véase [www.futuresource.com/charts/charts.jsp](http://www.futuresource.com/charts/charts.jsp)

procesamiento y construcción) y en el sector terciario (inclusive transporte, comercio, finanzas, alquiler y servicios). Así que el procesamiento de productos agrícolas también está incorporado a las actividades complementarias no agrícolas. La actividad de asalariado agrícola forma una categoría aparte, pues es una actividad agrícola *fuera* de la EA.

### 5.2.1 Actividades complementarias agrícolas

En total fueron definidas seis categorías que comprenden 14 actividades complementarias agrícolas en total. El Anexo IV da un resumen de los datos más importantes por actividad. La mitad de los entrevistados desarrolla siete actividades agrícolas o menos, la otra mitad realiza entre 8 y 12. Realizando una prueba de significancia se encontró evidencia estadística de que el promedio depende de la zona. Los entrevistados en la Zona I emprenden en promedio 6.6 actividades agrícolas junto al café, mientras en la Zona II emprenden 8. En todas las categorías se mencionan rendimientos e ingresos *por año* y no por cosecha.

#### 1. Granos básicos

##### *Maíz*

El 84% de los entrevistados siembra maíz, en un promedio de 1.7 manzana. El rendimiento promedio anual de los productores en la Zona I es de 15.2 quintales por manzana, mientras en la Zona II es de 28.5 qq/mza. Existe evidencia estadística de que el rendimiento del maíz depende de la zona.<sup>26</sup> Por la altura menor, y por lo tanto, por las condiciones agroecológicas y climatológicas más favorables para maíz, el producto da un mejor rendimiento en la Zona II. Se debe mencionar que los productores no siempre sembraban los granos básicos en la misma altura que cultivaban café. Una parte de los productores tenía sus manzanas de maíz y frijol en una altura más baja, para obtener un rendimiento más alto; por ejemplo, donde familiares, en una comunidad cercana.

Todos los productores usaban el maíz para el autoconsumo y un 16%, o sea diez productores, también vendían una parte;<sup>27</sup> no hay diferencias significativas entre las zonas. Los ingresos promedios de los diez productores por la venta, eran de 3.970 córdobas al año.<sup>28</sup> Casi todos los productores que sembraban maíz pensaban realizar la actividad definitivamente (98%). Sólo un productor quería hacerlo temporalmente, porque sembraba solamente un cuarto de manzana y percibía que era más favorable cultivar un producto más rentable, como la fresa, en la parcela.

##### *Frijol rojo*

El 81% de los entrevistados siembra frijol, en un promedio de 1.5 manzana. El rendimiento promedio por año de los productores en la Zona I es 13.2 quintales de frijol por manzana, mientras que en la Zona II el promedio anda por 19 qq/mza. Esta diferencia entre las zonas, resulta significativa a un nivel del 10%, y muestra así que el grado de producción de frijol depende de la zona. Igual que el maíz, el frijol da un mejor rendimiento a una altura menor.

En ambas zonas, la producción de frijol iba dirigida a satisfacer dos objetivos: uno, a solventar las propias necesidades de consumo y, otro, a obtener ingresos por medio de la venta de este producto. Sin embargo, la proporción de productores que cultivaban frijol para obtener ingresos, en una y otra zona, difiere significativamente. En la Zona I, tan sólo el 52% de estos productores vendían sus productos, mientras que en la Zona II, los que lo hacían, alcanzaban el 72%. Por el rendimiento mayor, los productores en la Zona II podían vender una mayor parte de su

---

<sup>26</sup> Todas las pruebas estadísticas en el estudio están realizadas a un nivel de significancia de 10%.

<sup>27</sup> A un precio promedio de 112 C\$/quintal de maíz.

<sup>28</sup> Igual a USD 242. En todas las conversiones se toma el tipo de cambio del momento de escribir el informe (16.4 C\$/USD) Véase [www.bcn.gob.ni/estadisticas/tasas/cambio/](http://www.bcn.gob.ni/estadisticas/tasas/cambio/)

producción; no gastaban toda su producción en autoconsumo, y por eso eran capaces de vender una mayor parte.

Los ingresos promedio de los productores por la venta eran de 7075 córdobas al año.<sup>29</sup> Dependiendo de los precios nacionales, el frijol puede suministrar un buen ingreso complementario para los productores de café, aparte de su valioso apoyo a la alimentación. En el momento del trabajo de campo, el precio promedio pagado a los productores por un quintal de frijol rojo, era de 334 córdobas, que según los productores es un precio lucrativo. En este caso, producir frijol al lado del café da un beneficio adicional: el productor no tiene que pagar un precio alto en el mercado. Para los productores que vendían frijol, los ingresos eran sumamente importantes con respecto a los ingresos totales. Incluso, en algunos casos, la venta de frijol les daba más ingresos que la venta de café. No siempre los productores en cuestión se daban cuenta de este hecho. Todos los productores que sembraban frijol pensaban seguir con la actividad en el futuro.

A la pregunta sobre cuál era la razón principal para sembrar granos básicos, respondió un 70% de los productores que era la tradición. Un 24% respondió que tenían la oportunidad de alquilar tierra y que, por esta razón, podían sembrar granos básicos.

El 23% mencionó las condiciones agroecológicas no favorables como dificultad para sembrar maíz, y el 11% dijo que el maíz requiere mucha inversión, sobre todo si uno quiere usar semillas tecnificadas. En relación con el cultivo de frijol, estos grupos están en el 20% y el 17% respectivamente. El resto de los productores mencionó ‘falta de crédito’, ‘enfermedad o plaga’, ‘el maíz no es rentable’ y ‘mala cosecha’, como dificultades que enfrentaban al cultivar. El 40% no percibía ninguna dificultad en la siembra de maíz, igual que un 33% en la siembra de frijol.

Cuatro de cada cinco productores de la muestra sembraban granos básicos. La razón principal de sembrarlos era la necesidad de autoabastecimiento. El maíz se vendía muy poco. Lo que no se comía la familia, se usaba para alimentar a los animales en la finca, como las gallinas y los cerdos. Sin embargo, una parte sustantiva del frijol sí se vendía. Con precios altos del frijol rojo en el mercado, este cultivo podría dar una buena ganancia al productor y podría ser cada vez más importante como ingreso adicional para los caficultores en el futuro.

## **2. Musáceas**

### *Guineo*

El 95% de los entrevistados tenía guineo sembrado entre su café; ningún productor poseía ninguna porción de tierra dedicada al cultivo de guineo solamente, y esto se debe a que la razón principal de sembrar guineo es la de utilizar sus plantas para crear sombra para las plantas de café. Al mismo tiempo, el guineo forma parte de la alimentación básica de la familia y todos los productores lo usan para el autoconsumo. Un 44% vendía una parte del guineo, pero con el precio promedio de 7 córdobas por racimo, la venta no daba un ingreso sustantivo a la familia. Los ingresos promedios de la venta de guineo, de los productores que vendían guineo, eran de 1.414 córdobas al año.<sup>30</sup> Al comparar tanto los ingresos promedios como los precios promedio de la producción de guineo en cada zona, no se encontraron diferencias significativas; tanto en la producción como en los precios no hay diferencias entre las dos zonas. Todos los productores que sembraban guineo pensaban realizar la actividad definitivamente.

Gran parte de los productores (39%), comentó que los precios en el mercado eran tan bajos que no valía la pena sacar los racimos de guineo de las matas, transportarlos y venderlos: “Estas

---

<sup>29</sup> Igual a 431 USD.

<sup>30</sup> Igual a 86 USD.

actividades juntas cuestan más que lo que uno gana con la venta.” También hacía falta un mercado donde venderlo y, donde muchos productores vivían, no había suficiente demanda del producto (el 27% mencionó esto como obstáculo). El 23% no había percibido ninguna dificultad en el cultivo de guineo: veían como suficientes los beneficios del guineo como sombra del café, y para el autoconsumo.

#### *Plátano*

El 24% de todos los productores de la muestra sembraban plátano. Al comparar, por zona, las cantidades de entrevistados que sí producían plátano con las de aquellos que no lo producen, se encontró evidencia estadística de que el hecho de sembrar plátano dependía de la zona en la que se encontraba el productor. Del total de productores entrevistados en esta encuesta 18 poseían cultivos de plátano, y tan sólo uno de ellos vivía en la Zona I; cinco de ellos producían únicamente plátano en su tierra, es decir, no en conjunto con otros productos (en un promedio de tierra de 0.9 manzanas). De nueve productores no quedó claro si lo sembraban sólo o en conjunto. Ellos dieron una estimación de la cantidad de matas de plátanos en su tierra, de lo que resultó un promedio de 370 matas. Los otros cuatro productores tenían plátano en muy pequeña escala, porque estaban empezando con este cultivo o porque el plátano sólo servía para el autoconsumo.

Todos los productores usaban el plátano para el autoconsumo y un poco más de la mitad, 56%, vendían una parte. No obstante, la mayoría de los productores tenía plátano con el objetivo de venderlo en el futuro. El precio promedio pagado por la unidad de plátano era de 5.5 córdobas, lo que hacía de esta una actividad lucrativa. El ingreso promedio obtenido a través del plátano era de 1.918 córdobas.<sup>31</sup> Todos los productores que sembraban plátano pensaban realizar la actividad definitivamente.

Sobre la oportunidad de sembrar plátano, respondió el 67% que lo habían hecho por esfuerzo propio, el 11% fue ayudado con una donación y un 22% lo sembraba por mera tradición. Que el plátano requería de mucha inversión fue la mayor dificultad de un 28% de los productores y la falta de crédito fue la de un 11%. El 39% no mencionó ninguna dificultad para cultivarlo.

### **3. Frutas y hortalizas**

#### *Cítricos*

El 84% de los productores sembraba uno o varios de los siguientes cítricos: naranjas, limones y mandarinas. Como promedio, tenía 31 palos y cosechaba 4.200 unidades. De nuevo, todas las familias usaban este cultivo para el autoconsumo. Un 42% vendía una parte de su producción. El precio promedio que recibía era de 0.17 córdobas por cítrico, y llegaba a un ingreso promedio de 690 córdobas al año.<sup>32</sup> Los precios en el mercado eran muy bajos, por lo cual, cultivar cítricos, en la mayoría de los casos, servía más para el autoconsumo que para obtener ingresos monetarios. Todos los productores pensaban realizar esta actividad permanentemente. Al estudiar la producción de cítricos según la zona geográfica del productor, no se encontraron diferencias significativas entre una y otra zona.

En el 68% de los casos, tener cítricos era cuestión de tradición o de esfuerzo propio. El 32% de los productores mencionó una donación como motivo mayor para tener esta actividad. El obstáculo más grande era que tener cítricos no era rentable: 31% de los productores lo planteó.

---

<sup>31</sup> Igual a 117 USD.

<sup>32</sup> Igual a 42 USD.

La segunda dificultad que mencionaron, fue la de enfermedades o plagas que afectan a los cítricos (7%). La mitad de los productores no nombró dificultades.

#### *Fresa*

De la muestra total, dos entrevistados producían fresas. Ambos habían empezado tres años atrás, gracias a una donación de INPRHU.<sup>33</sup> El objetivo de este cultivo era el de encontrar un nuevo rubro para obtener una ganancia monetaria, y no para el autoconsumo. Un productor tenía 0.7 manzana de fresas y sacaba 300 libras. De estas, había podido vender 200 libras en el mercado, por un precio de 20 córdobas la libra, lo que le había dado un ingreso total de 4.000 córdobas. El otro productor tenía una manzana y sacaba también 300 libras. El vendió todo en el mercado, que le dio un ingreso total de 6.000 córdobas.<sup>34</sup> Ambos consideraban la fresa como un buen cultivo que da un ingreso sustancial al lado del café y los dos pensaban seguir con la actividad en el futuro. Estos productores vivían en la Zona I: una zona alta que es muy apta para el cultivo de fresa. La altura de Zona II no es adecuada para el cultivo de fresas; así que esta no constituye una actividad factible para diversificarse.

La dificultad principal mencionada por los productores fue la de no tener un mercado fijo o cerca donde vender su producto. Otra dificultad es que el cultivo requiere de mucha inversión; tanto, que una donación de una organización es casi indispensable. Otras dificultades nombradas fueron el poco conocimiento del nuevo producto, por lo cual podían aparecer rápidamente enfermedades o plagas en la fresa. Había también falta de agua y falta de organización (como una cooperativa de productores de fresa).

#### *Otras frutas*

El 54% de los entrevistados producía otras frutas que no eran cítricos ni fresas. En la mayoría de los casos, se trataba de árboles de mango y papaya, en la minoría, de jocotes, tamarindo, piña, durazno, manzana y otros frutales. Como promedio, estos productores tenían 25 árboles frutales, y los usaban más que todo para el autoconsumo. Sólo dos productores habían vendido una parte. A uno, la venta le había dado solamente un ingreso de 48 córdobas, mientras que el otro había ganado 2.100 córdobas.<sup>35</sup> Tres productores pensaban hacer la actividad temporalmente, los demás querían seguir con ella. Al estudiar la producción de otras frutas según la zona geográfica del productor, no se encontraron diferencias significativas a este respecto entre ambas zonas.

En el 60% de los casos, tener otras frutas era cuestión de tradición o de esfuerzo propio. El 38% de los productores mencionó una donación como incentivo mayor para esta actividad. El obstáculo más grande era la falta de mercado para la venta de otras frutas: el 18% de los productores lo planteó. La segunda dificultad que nombraron, fue que la actividad no es rentable, o sea, que la venta da muy pocos ingresos (10%). Más de la mitad de los productores no mencionó dificultades (58%) y percibía que la actividad sirve para el autoconsumo; no sentía la necesidad de vender las frutas.

#### *Aguacate*

El 55% de los productores tenía aguacate, con un promedio de 31 palos. Al comparar las cantidades de personas que producían (o no) aguacate en cada zona, se encontró una diferencia significativa: en la Zona II una proporción importante de personas hacía este cultivo (72%), mientras que en la Zona I, sólo el 40%. De nuevo, todos usaban el aguacate para el autoconsumo. Sólo dos también lo vendían y ganaban 200 y 1.000 córdobas respectivamente por

---

<sup>33</sup> El Instituto de Promoción Humana.

<sup>34</sup> Igual a 244 y 366 USD respectivamente.

<sup>35</sup> Igual a 3 y 128 USD respectivamente.

año.<sup>36</sup> Parece que no hay una tradición de vender aguacate; lo siembran en primer lugar para el consumo de su familia. Todos los productores pensaban realizar esta actividad permanentemente.

Como estímulo para sembrar aguacate, el 54% respondió que había sido ayudado con una donación y el 37% lo había hecho con su esfuerzo propio. Las condiciones agroecológicas desfavorables, según un 12% de los productores, constituían la mayor dificultad y 10% dijo que la actividad no era rentable. El 71% no habló de ninguna dificultad para cultivar aguacate.

### *Hortalizas*

Casi la mitad de los productores, un 47%, sembraba una o más hortalizas. Este cultivo también tiene como función principal el autoconsumo. Sin embargo, un 34% de los productores con hortalizas también vendía una parte. Los que no vendían, las producían en pequeñas cantidades y se trataba sobre todo de yuca, ayote, chayote y malanga. De los que sí vendían, la mayoría producía en una escala mayor y sembraba productos con buenos precios en el mercado, como el tomate, el repollo y el chile dulce. Por lo tanto, los ingresos promedios que ganan son altos: 9.978 córdobas anuales.<sup>37</sup> Producir hortalizas en una cantidad sustantiva, requiere muchos factores como un clima favorable, suficiente agua, entendimiento del cultivo y una alta inversión financiera. Por estas razones, sembrar hortalizas lleva mucho más riesgos que sembrar, por ejemplo, frijol. Como consecuencia, pocos productores se atreven a incursionar en esta actividad; de la muestra total, sólo diez entrevistados sacaban un ingreso considerable de la siembra de hortalizas.

La mitad de los productores había sembrado hortalizas por su propio esfuerzo y no por una donación (sólo el 12% lo había hecho por esto). Como dificultades principales, el 11% dijo que la actividad requería de mucha inversión (en la producción comercial de hortalizas) y otro 11% planteó que la actividad no era rentable (es decir, la producción de hortalizas que se usaba para el autoconsumo, no se vendía por razones de bajos precios, falta de mercado y falta de un volumen suficiente).

## **4. Cacao**

Los nueve entrevistados (12%) que producían cacao, vivían en la Zona II. Esta zona es más apta para el cultivo de cacao por su altura menor (el cacao se cultiva en general entre 0 y 800 msnm), y el cultivo ha sido más estimulado como producto alternativo en esta zona que en la Zona I. El objetivo de este cultivo era, igual que el de la fresa, encontrar un nuevo rubro de ingresos monetarios. De los nueve productores, seis cultivaban el cacao en una cantidad de tierra sustancial, de dos manzanas como promedio. Los otros tres productores lo hacían en una cantidad pequeña, de un promedio de 17 palos. Sólo dos productores vendían el cacao, y además en escala pequeña: uno ganaba 190 córdobas, el otro 500.<sup>38</sup> La principal razón de la proporción baja de venta era que la mayoría de los productores acababa de empezar con este cultivo. En promedio, llevaban unos dos años y medio sembrando cacao.

La mayoría de los productores entrevistados percibía el cacao como un cultivo prometedor con un margen de beneficio bastante alto. Todos pensaban mantener la actividad en el futuro. Sin embargo, los productores para quienes el cacao era nuevo y todavía no daba producción, no pudieron decir con certeza si iban a seguir con el cultivo: querían ver primero si realmente daba

---

<sup>36</sup> Igual a 12 y 61 USD respectivamente.

<sup>37</sup> Igual a 608 USD.

<sup>38</sup> Igual a 12 y 30 USD respectivamente.

una buena ganancia. El 89% había tenido la oportunidad de recibir una donación para emprender este cultivo.

La dificultad principal que los productores mencionaron fue la de que enfermedades y plagas afectaban el cultivo (22%). Esto podría deberse al poco conocimiento del cacao. Otro obstáculo era que requiere mucha inversión (11% lo planteó). Una tercera dificultad nombrada fue la de las condiciones agroecológicas desfavorables (también 11%). Una gran parte de los productores (45%), no mencionó ninguna dificultad, debido al poco tiempo que llevaba cultivando cacao.

## **5. Especies**

Esta categoría comprende canela, pimienta y cardamomo. De los productores entrevistados en esta encuesta, siete (10%) cultivaban una o varias especias, y de estos, seis residían en la Zona II en el momento de la entrevista. El 71% había tenido la oportunidad de recibir una donación; el resto cultivaba especias por esfuerzo propio. Ninguno había vendido parte de su producción. Hubo varias razones para esto. Algunos cultivaban especias como prueba y, por lo tanto, en una cantidad insuficiente para la venta. Otros productores habían recibido unos palos como donación, pero no habían tenido capacitación apropiada para dar un buen mantenimiento a su plantación. Como consecuencia, no podían sacar provecho del cultivo y aparecían plagas o enfermedades en los palos. En otros casos, mencionaron que las especias simplemente ‘no rinden’: por razones de clima o altura, las plantas no crecían y no habían dado producción hasta ese momento.

## **6. Animales**

### *Producción avícola*

El 81% de los productores tenía gallinas en su finca. Sólo uno poseía un gallinero; los demás solían tener las gallinas libres alrededor de la casa y en el solar. Los entrevistados tenían un promedio de 15 gallinas, y los huevos que daban todas sus gallinas o una parte de ellas eran unos 2.030 anuales. El 42%, o sea 25 productores, había obtenido ingresos de la venta de huevos o de pollitos. La venta de huevos (a un precio promedio de 0.97 córdobas el huevo) daba a 23 productores un ingreso promedio anual de 1.021 córdobas.<sup>39</sup> Sólo dos productores habían vendido pollitos y habían ganado un promedio de 475 córdobas. Tanto los huevos como las gallinas formaban parte importante de la alimentación de las familias; todas los destinaban al autoconsumo. Además, la venta de huevos significaba un ingreso semanal modesto pero importante, porque muchas veces las familias cubrían con la ganancia otras necesidades diarias, como la cuajada o el arroz. No se observaron diferencias significativas entre las dos zonas en cuanto a tener gallinas o vender huevos.

Para la mayoría de los productores (80%), tener gallinas era cuestión de tradición, y la mayoría (67%) no encontraba ninguna dificultad en emprender esta actividad. Dificultades que sí mencionaron fueron la de que la actividad no era rentable (12%), y que le hacía falta el crédito (12%) para ampliarla y hacerla más beneficiosa. Todos los productores pensaban seguir teniendo gallinas.

### *Producción porcina*

Un poco más que la mitad, 38 productores, tenía uno o más cerdos en su finca. El promedio era de dos cerdos. De estos 38 productores, 34 vendían cerdos y/o chanchitos (90%). Sólo 14 (37%) los usaban para el autoconsumo, lo que indica que el propósito principal era el de obtener ingresos monetarios y no el de suplir la alimentación familiar; la producción porcina es una forma para ahorrar.

---

<sup>39</sup> Igual a 62 USD.



De los productores que vendían, la mayoría (o sea 30) tenía cerdos con el propósito de engordarlos y venderlos; ellos ganaban un promedio de 970 córdobas al año con la venta de aproximadamente 2 cerdos. Sólo nueve productores también tenían cerdos para crianza y vendían chanchitos, lo que les daba un ingreso anual de 1.772 córdobas en un promedio de venta de aproximadamente 9.<sup>40</sup>

En relación con el tipo de manejo y el uso de la producción porcina en cada una de las zonas, se concluyó que no existen diferencias significativas entre ellas. Un productor quería desarrollar esta actividad sólo temporalmente, porque los cerdos dañaban sus cultivos y los del vecino, porque andaban sueltos por la finca; el resto quería seguir teniendo cerdos.

Un poco más que la mitad (55%), tenía cerdos por esfuerzo propio, casi todos los otros entrevistados respondieron que tener cerdos era una tradición y que siempre los habían tenido. Los que respondieron que criaban cerdos por esfuerzo propio, muchas veces habían hecho una inversión mayor en la actividad, y esperaban obtener más ingresos de esto que los productores que los tenían por tradición. El 68% no tenía dificultades para tener cerdos. Obstáculos que sí mencionaron, fueron el de que la actividad no era rentable (11%), y el de que le hacía falta el crédito (13%) para ampliarla y hacerla más beneficiosa, igual que en el caso de gallinas.

#### *Producción de ganado vacuno*

El 45% de los productores tenía ganado. Al comprobar la tenencia de ganado de los entrevistados según zona, se encontró (a un nivel de significancia del 10%) que el hecho de tener ganado dependía de la zona en la que se encontraba el encuestado. Del total de entrevistados, 24 poseían ganado y habitaban en la Zona I, mientras que 9 residían en la Zona II y estaban emprendiendo esta actividad en el momento de la encuesta. Ellos tenían un promedio de 8 cabezas, incluyendo vacas, toros y terneros. Las vacas daban un promedio de 5.400 litros de leche al año. En esto no se observaron diferencias significativas entre las dos zonas.

Todos los productores, salvo uno, usaban la leche en el autoconsumo. La carne del ganado no se autoconsumía. Sólo 13 habían vendido leche o cabezas de ganado (38%). Tres productores habían vendido solamente leche, y diez solamente ganado. La venta de la leche había dado un ingreso promedio de 2.667 córdobas anuales y la venta de ganado, de 7.275 córdobas.<sup>41</sup> Una causa del bajo porcentaje de venta de leche y de ganado, es que la mayoría de los productores tenía pocas cabezas de ganado y por lo tanto, pocas vacas paridas que daban leche. La leche se usaba entre la familia. En estos casos, tener ganado no tenía un objetivo comercial, más bien servía para el autoconsumo y, muy importante, como 'una hucha' o sea, una forma de ahorro, o para una futura inversión: para venderlo en tiempos difíciles con muchas necesidades o para poder empezar con una nueva actividad donde se necesitara capital, como una pulpería.

Más de la mitad de los productores había obtenido su ganado gracias al esfuerzo propio (58%). El 21% mencionó que había tenido la oportunidad de ahorrar para comprar el ganado. El 18% había obtenido un crédito en una institución u organización para hacer la compra. Como dificultades, un 36% mencionó la falta de crédito. Muchos querían ampliar la actividad de ganadería pero les hacían falta recursos propios y el acceso a créditos. Otro 30% mencionó una dificultad relacionada con la falta de crédito, cual es la de que la actividad requería de mucha inversión: no eran capaces de invertir en la actividad. Un 15% respondió no tener dificultades.

---

<sup>40</sup> 59 y 108 USD respectivamente.

<sup>41</sup> 163 y 444 USD respectivamente.

Todos los entrevistados querían seguir con el ganado y cuando fuera posible, ampliar la actividad.

### **Influencia de la crisis del café sobre las actividades agrícolas**

Para saber si la crisis del café tuvo alguna influencia en *la ampliación* de la cantidad de actividades agrícolas, se investigará cuándo empezaron los caficultores a desarrollar las diversas actividades.<sup>42</sup> Si ya estaban en eso antes del año 2000, no ha habido ninguna influencia de la crisis. Si empezaron después el año 2000, la crisis podría haber tenido alguna influencia, aunque siempre se debe tomar en cuenta que hay otros factores influyentes.

Sólo en el caso de los productores que cultivaban aguacate, fresa, cacao y plátano se observó que la mayoría (es decir, más del 50%) habían empezado con alguna de estas actividades después de la crisis del café. Los otros cultivos, que son más tradicionales, casi siempre habían sido emprendidos desde el principio de la tenencia de la finca. Había pocos productores que no tuvieran por lo menos cuatro de estas seis actividades: granos básicos, guineo, gallinas, los frutales corrientes, un cerdo o una vaca.

El cultivo de aguacate en las zonas, había sido estimulado por diferentes organizaciones no gubernamentales (ONG, entre ellas, PAC, POSAF y Acción contra el Hambre), como suplemento en la alimentación familiar y como fuente adicional de ingresos.<sup>43</sup> Estas ONG habían donado árboles, herramientas y asistencia técnica para este cultivo.

La fresa sólo era cultivada por dos productores de la muestra, los cuales habían empezado tres años atrás. Obviamente, se trata de una muestra muy pequeña para hacer generalizaciones. Sin embargo, es un hecho que la producción de fresas estaba creciendo en la Zona I (y en otras partes altas del país, como en Dipilto), para dar una alternativa viable simultánea con la del café o en cambio de ello. Las organizaciones que han apoyado productores de fresa, como PAC e INPRHU, confirman esto. También el cultivo de cacao ha sido estimulado para tener una alternativa en zonas donde los productores han sido muy dependientes del café. Un 78% de los productores de cacao entrevistados empezaron con el cultivo después de la crisis del café, y el resto también recientemente, es decir entre 1997 y 2000.

Sobre todo en la Zona II, el cultivo de plátano se percibía como beneficioso y, por lo tanto, era estimulado igual que los cultivos no tradicionales de cacao y fresa. Un poco más del 60% de los productores con plátano habían empezado después de la crisis del café; y al mismo tiempo, eran ellos quienes cultivaban este producto en una cantidad de tierra sustancial con el objetivo de venderlo.

---

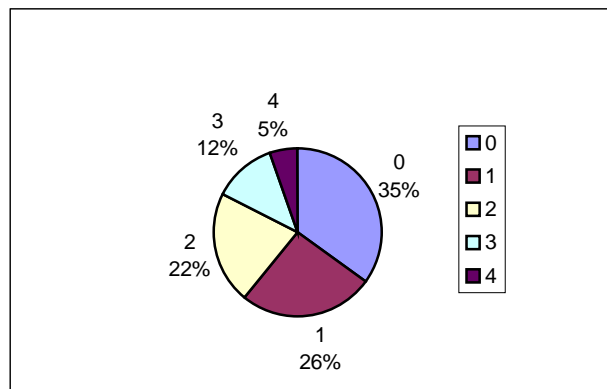
<sup>42</sup> No fue preguntado a los entrevistados si *habían dejado* actividades agrícolas a causa de la crisis del café. Por lo tanto, no se puede comentar sobre la posible influencia de ésta en la disminución de la cantidad de actividades agrícolas.

<sup>43</sup> Sin embargo, la venta de aguacate hasta ahora no ha sido exitosa para los productores de la muestra. Véase el titular *aguacate*.

## 5.2.2 Actividades complementarias no agrícolas

Figura 5-6 Porcentaje de hogares según volumen de actividades complementarias no agrícolas

En total, fueron definidas nueve actividades complementarias no agrícolas. En la muestra, el volumen máximo de actividades no agrícolas emprendidas, era de cuatro por hogar. El 35% de los hogares no había emprendido ninguna actividad no agrícola; el 25% tenía una actividad no agrícola; el 22% había emprendido 2 y el 18%, 3 o 4. El Anexo IV da un resumen de los datos más importantes por actividad.



También en cuanto a las actividades complementarias no agrícolas, se encontró evidencia estadística de que el volumen promedio de las actividades dependía de la zona en la que residía el encuestado. En la Zona I, como promedio, los entrevistados habían emprendido 1.7 actividades no agrícolas junto a la del café, mientras en la Zona II, como promedio, realizaban 0.9 actividades. Además, también se encontró evidencia estadística de que el hecho de tener actividades no agrícolas, dependía de la zona en la que residía el encuestado; en la Zona I, el 76% de los entrevistados tenía una o más actividades no agrícolas, mientras en la Zona II tan sólo un 50%.

### Tener un empleo fijo no agrícola

La actividad más emprendida era la de tener un empleo fijo no agrícola; un 26% de los hogares lo tenía. Más específicamente, esto quiere decir que una o más personas en el hogar tenía un empleo fijo no agrícola. Los entrevistados nombraron entre ellos los oficios de profesor(a), contador(a), chofer, empleada, enfermera, secretaria, trabajo en construcción y trabajo en ONG. En la mayoría de los casos se trataba de los hijos y las hijas mayores. La causa de mayores oportunidades de obtener un empleo fijo era la educación recibida; como dificultad principal se dijo que tener dicho empleo no era rentable porque se pagaba poco. No todas las personas pensaban desarrollar esa actividad para siempre: algunos empleos eran temporales y algunas personas esperaban dedicar todo su tiempo a la finca después de unos años.

Realizando una prueba de significancia, se encontró evidencia estadística de que, para el caso de los encuestados, el hecho de tener un empleo fijo no agrícola dependía de la zona; en la Zona I, el 40% de los hogares tenía una o más personas con un empleo fijo no agrícola, mientras en la Zona II, tan sólo un 11%.

### Tener una pulpería o una venta

La segunda actividad más emprendida por los hogares con actividades no agrícolas era la de tener una pulpería o una venta. El 22% de los hogares tenía esta actividad al mismo tiempo que la del cultivo de café y otros cultivos agrícolas. Había una diferencia grande entre los volúmenes de las ventas. Algunas eran realmente pulperías con una variedad de productos, no sólo de necesidades básicas, también artículos de tocador y otros por el estilo. Otras eran ventas pequeñas con sólo entre diez y quince productos básicos. En casi todos los casos, la mujer era la responsable de la venta y era asistida por una hija o un hijo mayor. Tener una venta proveía ingresos monetarios, adicionalmente a que lo que la familia vendía en su pulpería ya no tiene

que adquirirlo a precios más altos en el mercado. La gran mayoría de los productores habían empezado con la venta por esfuerzo propio. Otros habían recibido un crédito o vivían en un punto geográfico estratégico, por lo cual era beneficioso empezarla. Como dificultad principal, mencionaron la de que sólo había demanda en la temporada de la venta de café; el resto del año, la gente de la comunidad no tenía mucho dinero para comprar. A otros les faltaba demanda en general y algunos nombraron que había mucha competencia. Todas las dificultades guardan relación: la falta de recursos en zonas rurales impide una venta y compra considerable y constante de productos. Aunque haya poca demanda, los productores igual empiezan ventas, lo que lleva a la competencia mencionada. Todos los hogares con ventas esperaban tener la actividad permanentemente. En cuanto a la realización de las actividades de venta según la zona geográfica, se determinó que no había diferencias significativas entre ambas zonas.

### **Procesamiento de productos agrícolas**

Un 20% de los hogares procesaba productos agrícolas. Esta categoría comprendía el hacer cuajada, nacatamales y tortillas, y hornear rosquillas y pan. Ninguno de los entrevistados procesaba frutas, más que todo porque no tenían acceso a un mercado ni a capacitación u organización para hacerlo. El procesamiento de los productos tenía las funciones tanto de satisfacer el autoconsumo como de producir artículos para la venta. En todos los casos, esta actividad había sido emprendida por las mujeres, en la mayoría por iniciativa propia y porque aprendieron cómo hacerla. Para algunas, la oportunidad había venido por una donación de un horno. Otras habían empezado a hacerlo porque vivían en un punto estratégico donde se vendían bien los productos procesados. Encontraban el mismo obstáculo principal de los hogares con pulpería: sólo había demanda en la temporada de la venta de café. Relacionado, puede decirse que la dificultad mencionada es que la actividad no era rentable. Por lo tanto, muchas mujeres respondieron que pensaban desarrollar esta actividad temporalmente porque no veían un futuro en ella. Al comparar las cantidades de personas que se dedican al procesamiento de productos agrícolas, según su zona de residencia, se encontró evidencia estadística de que esta actividad dependía de la zona en la que habitaba el productor; en la Zona I, el 29% de los hogares había emprendido la actividad, mientras en la Zona II, tan sólo el 11%.

### **Tener un empleo en otro país**

El 15% de los hogares tenía una o más personas trabajando en otro país. Los países nombrados fueron Costa Rica, los Estados Unidos y El Salvador. En un caso era la mujer la que estaba trabajando en Costa Rica como empleada; en el resto de los casos, eran los hijos o el hombre. La mayoría de ellos trabajaban en cosechas de productos agrícolas y sólo durante unos meses por año. El resto del tiempo se dedicaban a su finca. La mayor oportunidad era dado por el hecho de tener contactos; por ejemplo, familiares o amigos que trabajaban en el país de destino quienes habían ayudado a encontrar trabajo. Otros mencionaron su esfuerzo propio para emprender la actividad: habían buscado trabajo ellos mismos en otro país. Muchos no habían experimentado ninguna dificultad para desempeñar la actividad. Algunos mencionaron que sólo había demanda en la temporada alta agrícola.

Unos entrevistados respondieron que, aunque una persona del hogar emprendiera esta actividad, no daba ingresos al hogar; esto quiere decir que una parte de las personas que trabajan afuera no manda dinero a sus familiares o manda muy poco. Esto puede significar una doble pérdida para el hogar: no reciben ingresos de la actividad y además pierden la mano de obra de un familiar en la finca. Por otra parte, podría haber sido que su mano de obra en la finca hubiera sido subutilizada, y que no tener este familiar no significara una pérdida, que más bien significara menos costos para el hogar en cuanto a la alimentación.

Todas las personas que trabajan en otro país, pensaban hacerlo temporalmente. Esperaban que en el futuro no fuera necesario irse. Todos preferían estar en su finca y sacar bastantes ingresos de ella. El hecho de trabajar en el exterior, no dependía de la zona de residencia del productor encuestado.

#### **Tener otro comercio diferente de una venta**

El 12% de los hogares tenía otro comercio, como la compra y venta de carne, de ropa americana, una florestería y el servicio de transporte de productos agrícolas. Habían logrado tener otro comercio por esfuerzo propio o por contactos; por ejemplo, por conocer a alguien en la ciudad donde podían comprar la carne para después venderla en la comunidad donde vivían y en las comunidades vecinas. Algunos productores plantearon como dificultad que sólo había demanda en la temporada de la venta de café. En este época, la gente compraba carne y ropa, pero el resto de año sólo había dinero para las necesidades básicas. Otros mencionaron cómo obstáculo principal la falta de crédito. En estos casos, había demanda para el comercio, pero por falta de dinero no podían ampliar la actividad o mejorarla; había pocas instituciones u organizaciones que otorgaban créditos para actividades comerciales. Del total de hogares encuestados con otro comercio (9), ocho consideraban que poseer de forma definitiva un comercio en su residencia era beneficioso para el ingreso familiar. Al comparar la cantidad de personas que se dedicaban a otros comercios, con la de quienes no lo hacían, según su zona de residencia, no se encontró evidencia estadística de que esta actividad dependiera de la zona en la que habitaba el productor.

#### **Alquilar bienes inmuebles o tierra**

De los productores con actividades no agrícolas, un 7% daba en alquiler una parte de su tierra, y el 3%, una parte de sus bienes inmuebles, o sea una casa. La oportunidad de alquilar parte de su tierra se debía simplemente a que tenían terreno no utilizado. Para algunos, el alquiler proveía un buen ingreso complementario y querían seguir haciéndolo siempre. Otros nombraron como dificultad que la actividad no era muy rentable y que no ganaban mucho. Esto podría significar que alquilaban la tierra no tanto por un buen ingreso, como porque no tenían bastante dinero para utilizarla por sí mismos: no podían pagar la mano de obra y los insumos necesarios. Ellos esperaban alquilar la tierra temporalmente, para cultivarla después.

Los dos productores que tenían una casa en alquiler, la habían tenido desocupada en un punto estratégico en el pueblo principal de la municipalidad, donde se alquila fácilmente. Ellos no mencionaron dificultades. Pensaban hacerlo temporalmente porque necesitaban la casa en el futuro para sus hijos.

#### **Costura de ropa o vender comida**

Estas dos actividades habían sido emprendidas sólo por mujeres. En cuatro de los hogares, se cosía ropa y en uno se vendía comida como actividad complementaria no agrícola. La mitad de las mujeres podía coser a causa de la educación recibida; la otra mitad, lo hacía por esfuerzo propio y había aprendido por su propia cuenta. La dificultad principal era, otra vez, que sólo había demanda en la temporada de la cosecha de café. Las mujeres respondieron que pensaban realizar esta actividad temporalmente porque no veían un buen futuro en ella. La señora que vendía la comida mencionó, como causa de la oportunidad que se le había presentado, el vivir en un punto estratégico: pasaba mucha gente a quien le podía vender la comida. No mencionó ninguna dificultad y quería hacerlo definitivamente.

### **Ingresos por hogar**

Los ingresos promedio que los entrevistados recibían de sus actividades no agrícolas eran de 16.819 córdobas, o USD 1.026.<sup>44</sup> Una limitación era la de que, en muchos casos, los entrevistados no sabían precisar sus costos por actividad; por lo tanto, no quedó claro cuánta realmente era la ganancia neta que sacaban de las actividades no agrícolas.

En la Zona I, emprendían más actividades por hogar, y, como promedio, recibían mayores ingresos de ellas, que en la Zona II. En la Zona I, recibían 20.404 C\$, y en la Zona II, solamente 10.844 C\$ de ingreso promedio. Realizando una prueba de significancia de la diferencia de ingresos según zona, se determinó que a un nivel del 10%, no existían diferencias significativas; pese a que los ingresos promedio de los productores encuestados eran muy distintos.

### **Influencia de la crisis de café sobre las actividades no agrícolas**

Para saber si la crisis del café había ejercido alguna influencia en tener actividades no agrícolas, se verá cuándo empezó cada hogar a desarrollar estas actividades.<sup>45</sup> Si ya lo habían hecho antes del año 2000, no habría ninguna influencia de la crisis. Si hubieran empezado después el año 2000, la crisis podría haber tenido una influencia, aunque siempre se debe tomar en cuenta que hay otros factores influyentes.

Casi la mitad, el 46%, desarrolló actividades no agrícolas después de la crisis; es decir, a partir del 2000. Antes del 2000, ellos sólo tenían actividades agrícolas. Un 21% ya había iniciado alguna(s) actividad(es) no agrícolas antes del 2000, pero había empezado otra(s) después de ese año. El 33% tenía actividades no agrícolas antes del 2000 y no había empezado a hacer otras después del año nombrado: este grupo de productores no había aumentado sus actividades no agrícolas por la crisis.

De los datos, se pueden abstraer algunas tendencias. Las mujeres del hogar habían abordado las actividades no agrícolas ‘procesamiento de productos’ y ‘costura de ropa’, casi siempre desde el inicio de la tenencia de la finca. Ellas más bien se sentían limitadas por la crisis para emprender estas actividades. A causa de la baja de ingresos, ellas no poseían dinero para comprar los insumos para las actividades y tampoco había demanda para sus productos en las comunidades.

En cambio, ‘tener un trabajo en otro país’ fue, en el 70% de los casos, una actividad abordada después de que empezó la crisis del café; esta actividad funcionaba como una estrategia de sobrevivencia y como una salida de la situación empeorada en el campo. El 83% de las personas que tenía un trabajo fijo no agrícola, lo había obtenido después del 2000. Todas estas personas eran hijos de los productores y, por su juventud, acababan de empezar la actividad. Esto también significa que, a causa de la crisis, la gente busca salidas fuera del sector agrícola, más que en tiempos de normalidad.

En cuanto a los hogares con una venta, el 44% la tenía ya antes del 2000 y el 56% la había iniciado después. En el caso de los nueve hogares que habían empezado después del 2000, la crisis podría haber sido uno de los factores influyentes. Lo que se observó, es que tener la venta les ayudaba a los hogares a enfrentar la crisis, por el acceso a los productos básicos que vendían.

---

<sup>44</sup> Tomado el tipo de cambio del momento de escribir el informe (16.4 C\$/USD).

<sup>45</sup> No fue preguntado a los entrevistados si *habían dejado* actividades no agrícolas por la crisis del café. Por lo tanto, no se puede comentar sobre la posible influencia de ésta en la disminución de la cantidad de actividades.

Todos los productores valoraban su negocio y querían seguir con la actividad y incluso ampliarla.

### 5.2.3 Actividad agrícola fuera de la finca: asalariado agrícola

La tercera categoría de actividades complementarias del café consistía en el trabajo asalariado agrícola. En casi una cuarta parte (23%) de los hogares de la muestra, una o más personas trabajaban como asalariados agrícolas; esto hace un promedio de 1.94 personas. Se trataba del hombre del hogar y de los varones mayores. Como promedio, el trabajo proveía un ingreso anual de 5.035 córdobas al hogar encuestado.<sup>46</sup> Al comparar las cantidades de personas que se dedicaban al trabajo de asalariado agrícola en cada zona de residencia, no se encontró evidencia estadística de que esta actividad dependiera de la zona en la que habitaba el productor.

Casi todas las personas lo hacían por necesidad y no porque esto les diera un buen ingreso. Un asalariado ganaba un promedio de 30 córdobas al día, o sea 1.83 USD, sin recibir comidas. Como consecuencia, la dificultad principal que encontraba el 82%, era que la actividad no era rentable. La otra dificultad que planteó el 18%, era que sólo había trabajado algunos meses por año. De los asalariados, el 76.5% pensaba que tenía que seguir en esta actividad definitivamente, para poder mantener a su familia. El 23.5% pensaba hacerlo temporalmente, o sea, unos años más, para después dedicarse solamente a la finca. No obstante, resultó de las encuestas que todos preferirían no hacerlo e invertir su mano de obra en la finca. Los bajos ingresos de su finca les imponían continuar.

Se podría esperar que, por la crisis del café, más personas se vieran obligadas a trabajar como asalariados para obtener los ingresos necesarios para su manutención; sin embargo, de los datos se desprende que sólo un número relativamente bajo de hogares empezó la actividad después de la crisis. El 88% ya lo había hecho antes, lo que implica que también necesitaban esta fuente de ingresos anteriormente. El 12% había iniciado la actividad después el inicio de la crisis, de donde podría inferirse que la crisis les obligó a ello.

#### **Recuadro 2. El caso de don José Lira**

*Querer pero no poder: obstáculos difíciles de superar*

Don José González Lira y su esposa Teresa, viven con sus cuatro hijos en la comunidad El Consuelo, y igual que don Teodoro y su familia, se sienten aislados. Dijeron que no tienen acceso a transporte, a crédito para otras actividades, ni a un mercado para vender sus productos. Para vender las frutas que cultivan, tienen que llevarlas a Pueblo Nuevo y este transporte sale muy caro. Teresa sabe hornear pan y lo hace, pero en pequeña escala, porque casi no hay demanda.

La pareja sí está bien organizada. Participa activamente en SOPEGSA (Sociedad de Productores Ecológicos de Guardabarranco), que comercializa su café, en la cooperativa El Progreso y, en la ONG PAC, saca crédito para el mantenimiento del café. La organización gubernamental MOPASMA les dió capacitación sobre el cultivo de café y el medio ambiente y les donó semillas y palos de frutales.

Además, la pareja muestra mucho iniciativa y voluntad; tiene varias ideas para ampliar sus actividades e ingresos, pero no lo logra por los obstáculos que mencionaron. Por ejemplo, a la señora le gustaría mucho hacer actividades que ayuden a su familia y a la

<sup>46</sup> Igual a 307 USD.

comunidad, ¿pero cuáles? “Todo lo que probé hasta ahora, fracasó: el cultivo de hortalizas, porque no había un mercado donde vender, los pollitos murieron por el frío, y tuve que vender mis cerdos antes porque no había maíz para alimentarlos”.

En general, a la familia le falta financiamiento y un mercado de venta para mejorar y ampliar las actividades que ya tiene en la finca, como el guineo o las hortalizas; aún menos oportunidades tendrá empezar con nuevos productos agrícolas. Como estrategia de sobrevivencia, cultivan granos básicos y un poco de frutas y hortalizas para el autoconsumo, aunque ellos se dan cuenta de que no es muy rentable hacerlo. Para suplir los ingresos, don José trabaja además como asalariado agrícola. Se diversifican en actividades por los llamados *push factors*, que son los bajos ingresos que da el café y la ausencia de mercados. Como consecuencia, la diversificación tiene el objetivo de sobrevivir. Ellos no logran tener una diversificación comercial que les ayude realmente a mejorar su situación.

#### 5.2.4 Concluyendo

Para concluir, sigue un resumen de los datos más importantes y de las principales tendencias encontradas en las actividades complementarias.

Cuadro 5-2	Actividades complementarias por hogar	Zona I promedio	Zona II promedio	Total promedio	% de productores
	<i>agrícolas</i>	6.6	8	7.3	100
	<i>no agrícolas</i>	1.7	0.9	1.3	65
	<i>asalariado agrícola</i>				23

En la Zona I se desarrollaban, como promedio, significativamente menos actividades agrícolas y más actividades no agrícolas por hogar que en la Zona II. Todos los productores de la muestra emprendieron actividades agrícolas. En cuanto a las actividades agrícolas, se observó que el 88% de los entrevistados había diversificado su producción con por lo menos cuatro productos, la mayoría tradicionales. El objetivo principal de esta diversificación era satisfacer el autoconsumo y, por lo tanto, estaba siendo desarrollando en pequeña escala.

El frijol y el ganado pueden ser fuentes de ingresos monetarios importantes para el productor. En la Zona II, el cultivo de granos básicos daba mejores rendimientos, por lo cual los productores podían sacar más provecho de la venta de frijol que los de la Zona I. En cambio, más productores en la Zona I tenían ganado y aprovechaban más esta actividad. Con respecto a la diversificación en productos no tradicionales, se observó que en la Zona I se estaban desarrollando proyectos piloto para el cultivo de fresa y de especias. También era patente el estímulo al cultivo de aguacate. En la Zona II, se veía sobre todo un desarrollo de los cultivos de cacao, plátano y aguacate. En cuanto a las demás actividades agropecuarias estudiadas, no se observaron diferencias en relación con la zona en que eran realizadas.

En el 65% de los hogares se habían emprendido actividades no agrícolas. En la Zona I, como promedio, los entrevistados habían emprendido más actividades no agrícolas junto a la del café, que los en la Zona II. Las actividades de un empleo fijo no agrícola y el procesamiento de productos agrícolas, eran ejecutadas más en la Zona I que en la Zona II; no se encontraron diferencias significativas entre las zonas en cuanto a las demás actividades. Lo que también se observó, es que los ingresos promedio recibidos por los productores de la Zona I eran casi el doble de lo que ganaban en la Zona II. En parte, esto se puede explicar por la mayor cantidad de



actividades emprendidas por hogar en la Zona I, pero también debe tomarse en cuenta que, en la Zona I, los trabajadores tenían mayor éxito en términos monetarios.

En relación con la actividad de asalariado agrícola, no se encontraron diferencias entre las zonas: en el 23% de todos los hogares una o más personas desempeñaban este trabajo. Todos hubieran preferido no hacerlo y dedicarse a su finca, pero la falta de ingresos les exigía seguir en ello.

Por lo general, no sobresale una influencia clara de la crisis del café sobre la ampliación de actividades complementarias. Sólo con respecto a actividades agrícolas no tradicionales, se encontró una diferencia considerable entre antes y después de ella. Se observó que los productos fresa, aguacate, cacao y plátano, empezaron a ser cultivados a raíz de la crisis, en proyectos piloto o en fincas demostrativas o de prueba, por varias organizaciones. Esto, con el propósito de buscar alternativas viables aparte del café. En cuanto a las actividades no agrícolas, se observó una fuerte tendencia a que los productores empezaran a tener un trabajo fijo en el sector no agrícola y en otros países después de la crisis. En el rubro de los demás actividades complementarias, no se observó una ampliación como respuesta a la crisis.

Para terminar la encuesta, se preguntó a los entrevistados qué veían como su principal fuente de oportunidades y como mayor obstáculo para emprender actividades complementarias *en general*. A partir de las respuestas y de la observación, se detectó una amplia variedad de fuentes de oportunidades y de obstáculos, como se puede observar en las figuras 5-7 y 5-8. No se encontraron diferencias significativas entre las zonas en cuanto a las oportunidades y limitantes encontradas. Como principales oportunidades, se destacó el hecho de tener iniciativa propia (23%), el apoyo de los hijos u otros parientes (19%) y el hecho de ser bien organizado (15%). Los principales obstáculos eran la falta de crédito (31%), la falta de capacitación (15%) y el hecho de que no hubiera mercado para los productos o servicios que se ofrecían (12%). La falta de crédito fue mencionada por los productores en el 60% de los casos. Por medio de la observación de la finca y del productor, la investigadora percibió otros obstáculos más importante que el crédito en la mitad de los casos, como la falta de capacitación y de organización, o la falta de iniciativa propia. Muchos productores se daban cuenta de que, sin crédito, no podían diversificar su producción, pero no de que un mayor acceso a otros recursos podría ayudarles también.

Figura 5-7 Distribución porcentual de las principales fuentes de oportunidades

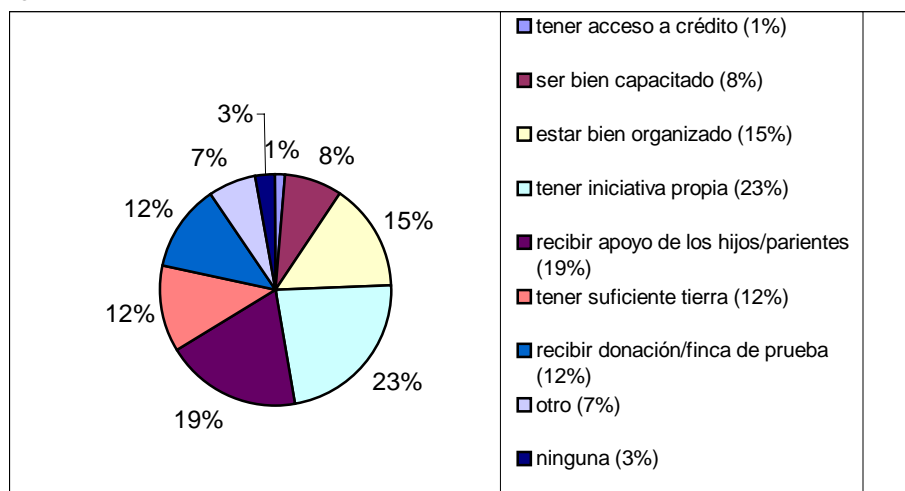
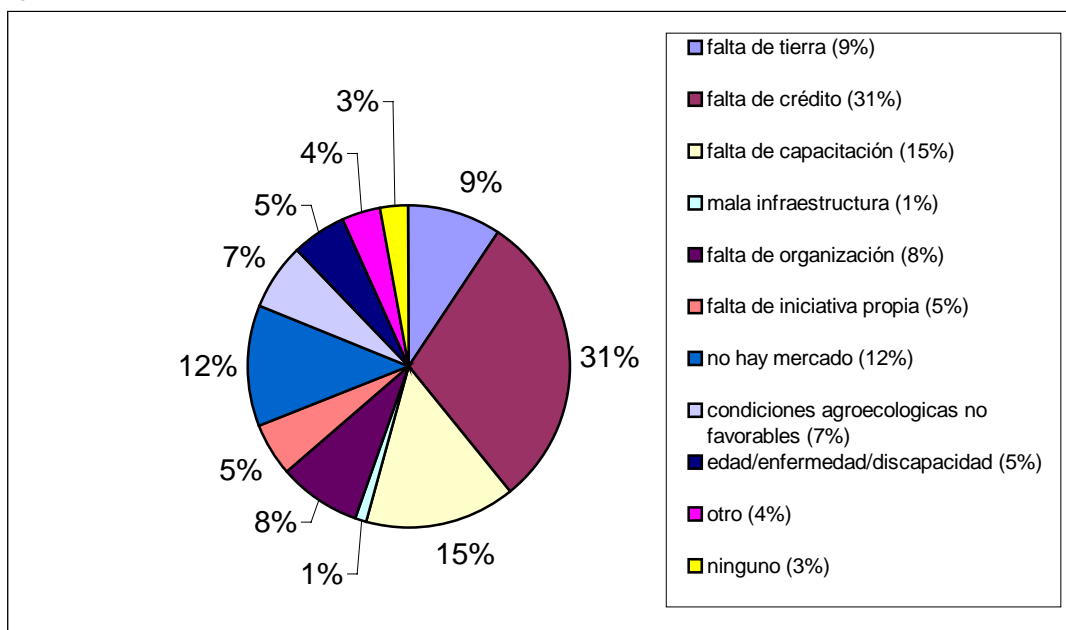


Figura 5-8 Distribución porcentual de las principales limitantes



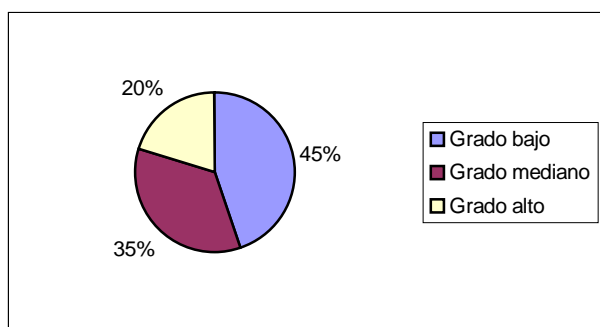
En el apartado 5.4 se elaboran más las oportunidades y limitantes principales que los productores enfrentan, haciendo enfoque sobre el acceso a recursos y servicios. Se desarrollarán ocho variables independientes que reflejan este acceso y que pueden tener una influencia en el proceso de diversificación.

### 5.3 El grado de diversificación y la pobreza rural

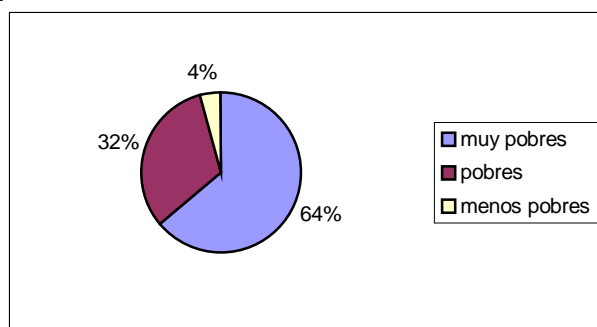
Como siguiente paso se definió un variable "grado de diversificación", que es una variable subjetiva, definido por la investigadora en base de la combinación de datos cualitativos y cuantitativos. Para determinarlo, se juntó la información de encuestas sobre las actividades complementarias con la obtenida en la observación durante el trabajo de campo. Se determinaron, entre otros factores, la cantidad y la variedad de actividades complementarias, el volumen de cada actividad y la inclinación del productor al café. Esta variable es la base del análisis para entender la relación entre la diversificación y el acceso a recursos y servicios.

Los productores fueron divididos en tres categorías: los de un grado bajo de diversificación, los de un grado mediano y los de un grado alto. Los productores con un grado bajo de diversificación (45%) eran muy dependientes del café y desarrollaban pocas actividades complementarias. Tenían una diversificación en pequeña escala hacia productos agropecuarios tradicionales, como granos básicos, guineo, gallinas, frutales corrientes, y poseían un cerdo y una vaca o uno de estos animales. Más que todo, la diversificación emprendida tenía el objetivo de satisfacer el autoconsumo. Estos productores hacían poco o nada fuera del sector agropecuario; sólo trabajan como asalariados agrícolas. Tener un grado mediano de diversificación implica que otras actividades tengan una importancia considerable para el productor en cuanto a los ingresos obtenidos y a mano de obra invertida en ellas (35%). Para los productores con un grado alto de diversificación (20%) las actividades complementarias son tan importantes como el café.

**Figura 5-9**  
**Porcentajes de productores según grado de diversificación**

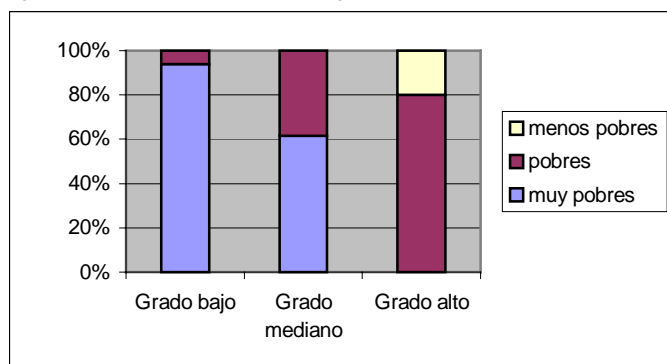


**Figura 5-10**  
**Distribución porcentual de las familias según grado de pobreza**



Con el objetivo de determinar la relación entre el grado de diversificación y las condiciones de pobreza de los hogares entrevistados, se formaron tres grupos de acuerdo con su nivel socioeconómico: muy pobres, pobres y menos pobres.<sup>47</sup> Al estudiar el grado de diversificación con base en esta clasificación, se observó que existe una tendencia. Como puede verse en el siguiente gráfico, del total de familias encuestadas y que poseían un grado bajo de diversificación, casi el 94% eran muy pobres; por otra parte, del total de familias encuestadas y con un grado de diversificación alto, el 20% eran las familias menos pobres. Lo anterior da indicios de una clara relación entre el grado de pobreza y el grado de diversificación: a mayor grado de diversificación, menor cantidad de hogares muy pobres. Esto podría significar que, las posibilidades de que los productores de café encuestados diversifiquen sus actividades, disminuyen conforme aumenta su grado de pobreza.

**Figura 5-11** **Proporción entre el grado de pobreza de las familias y el grado de diversificación efectuada**



## 5.4 Acceso a recursos y servicios

A continuación, se analiza la posible influencia de nueve variables independientes en el grado de diversificación. Ocho variables tratan del acceso a recursos y servicios, y corresponden a los tipos de capital estipulados en el Capítulo 3. Se presume que los productores con un mayor desarrollo de estos capitales, encuentran menos dificultades para la diversificación. La novena variable trata de la posible influencia del rendimiento del café sobre el grado de diversificación.

<sup>47</sup> Esta clasificación de grado de pobreza se realizó por un análisis cualitativo a través de la observación en las visitas a los hogares entrevistados.

## Capital humano

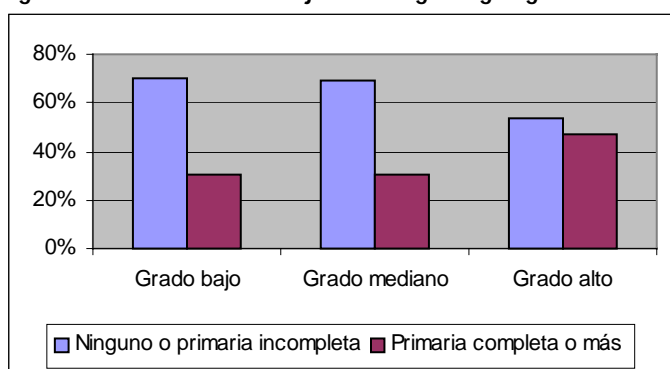
### 1. Acceso a educación

Para conocer las oportunidades de acceso a la educación para las personas entrevistadas, se indagó sobre el grado de escolaridad alcanzado por el jefe de hogar. Se considera que, junto con otros, este factor es importante para facilitar el proceso de diversificación.

La variable del nivel escolar está dividida en dos grupos. El primer grupo consta de los productores con ningún grado de educación y los que lo tienen bajo (primaria incompleta) y conforma la mayoría de la muestra (66%). Los productores con primaria completa o más educación, forman el segundo grupo (34%).

El gráfico 5-12 muestra un predominio de educación baja entre los entrevistados, indistintamente del grado de diversificación; sin embargo, se observa también que este se encuentra mayormente marcado en los grados bajo (70%) y mediano (69%). Mientras que en el grado alto, la proporción de personas con una educación baja es similar a la proporción de personas con una educación de primaria completa o más. Al realizar una prueba de significancia (a un nivel del 10 %), no se encontró evidencia de que el grado de diversificación dependiera del nivel de educación del jefe del hogar. Pero es importante destacar que la proporción de jefes de hogar con ninguna educación o con primaria incompleta, disminuía conforme aumentaba el grado de diversificación.

Figura 5-12 Nivel escolar del jefe del hogar según grado de diversificación

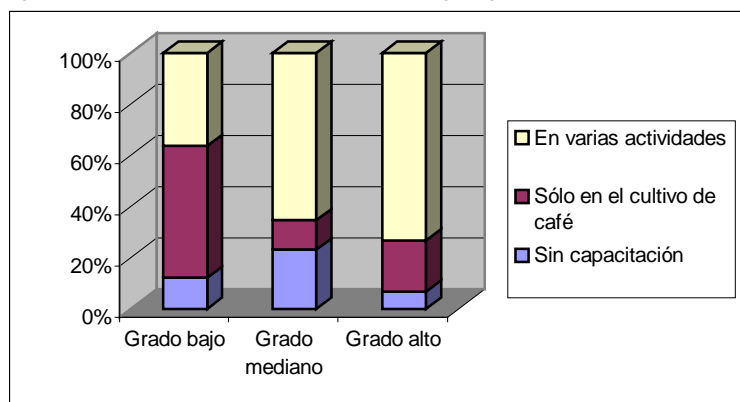


### 2. Acceso a capacitación

Tener acceso a capacitación es la segunda variable en la relación entre el capital humano y la diversificación. En cuanto a la capacitación que los entrevistados habían recibido en los últimos tres años, se dividió la muestra en tres grupos: los que no habían recibido ninguna capacitación (15%), los que sólo habían recibido capacitación para mejorar el cultivo de café (inclusive el café orgánico) (31%), y los que habían recibido capacitación en varias actividades (54%). Este último grupo no sólo había recibido capacitación en café, sino también por ejemplo en otras actividades agropecuarias, en cooperativismo y administración cooperativa y en actividades del sector rural no agrícola. La capacitación había sido impartida por varias organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, por cooperativas de primero y de segundo grado, por asociaciones de productores y por organizaciones gremiales.

Como se observa en el gráfico 5-13, en los tres grados de diversificación predomina el acceso a capacitación. Se destacó una tendencia clara a que el hecho de recibir capacitación para varias actividades y no sólo para producir café, haga aumentar las probabilidades de que el productor encuestado alcance un grado superior de diversificación.

Figura 5-13 Proporción de productores según grado de diversificación y tipo de capacitación



Pese a que al realizar una prueba de independencia, no se encontró evidencia de que el grado de diversificación dependiera del tipo de capacitación que habían recibido los encuestados, es importante observar que existe una cierta relación entre el grado de diversificación y el tipo de capacitación, ya que conforme aumentaba el grado de diversificación, también se incrementaba la cantidad de encuestados que sí han recibido algún tipo de capacitación para varias actividades.

## Capital social

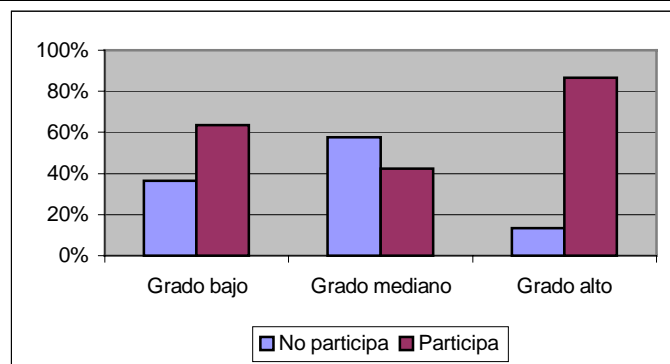
### 3. Participación en una organización

El acceso a organizaciones está dividido en dos variables. La primera variable trata de la asociación de los productores en organizaciones. Ellos participan activamente en organizaciones: cooperativas de primero y de segundo grado, asociaciones de productores, organizaciones gremiales, y organizaciones de la comunidad. Se considera que participar en una organización, juega, junto a otros factores, un papel importante en el proceso de diversificación, porque el productor recibe información de la organización, ve ejemplos de otros productores diversificados y se puede reunir con otros para diversificar en un producto agropecuario o con una actividad conjuntamente y vender sus productos o servicios juntos.

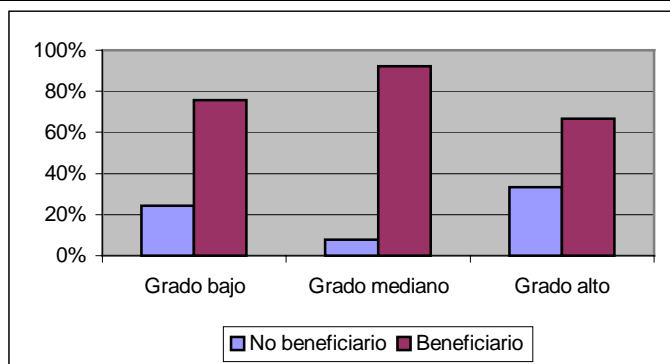
Del total de productores encuestados, 45 de ellos participaban en alguna organización (61%). Participar en una organización aumenta significativamente la probabilidad de que el productor alcance un alto grado de diversificación, como muestra la figura 5-14.<sup>48</sup> El 87% de los productores con un grado alto de diversificación participaba en alguna organización.

<sup>48</sup> Se realizó una prueba de independencia y se tomó como nivel de significancia un 10%.

**Figura 5-14 Proporción de productores según grado de diversificación y participación en una organización**



**Figura 5-15 Proporción de productores según grado de diversificación y ser beneficiado por una organización**



#### 4. Beneficiario o cliente de una organización

La segunda variable para determinar la influencia del capital social, trata de si el entrevistado es beneficiario o cliente de una organización. Están incluidas las siguientes organizaciones: las ONG, las organizaciones gubernamentales y las cooperativas de ahorro y crédito. En estas organizaciones, los productores no participan activamente, pero se benefician de los servicios que ellas dan, como capacitación, donación de semillas o herramientas, y crédito. El 80% de los entrevistados se beneficiaba de una o más organizaciones de este tipo. Al cruzar esta información con el grado de diversificación, se observa que existe una tendencia a que los productores con un grado bajo y mediano de diversificación se beneficien más de dichas organizaciones que los que tienen un grado alto (véase Cuadro 5-15). Esto podría significar que los productores entrevistados con un grado bajo o mediano de diversificación apelen más al apoyo de estas organizaciones. También podría concluirse que los entrevistados más pobres son la población meta de este tipo de organizaciones, y que por ello existe una cantidad proporcionalmente alta de personas con un grado bajo y mediano de diversificación que reciben algún tipo de beneficio de dichas organizaciones.

No se puede concluir, a partir de la información de esta encuesta, que el hecho de ser beneficiario aumente las probabilidades de que el productor entrevistado alcance un grado de diversificación mayor. Esto confirma la idea de que sólo con una activa participación de la persona en la organización, es posible hacer cambios reales en cuanto a la diversificación.

#### Capital financiero

##### 5. Acceso a crédito

El 81% de los productores ha recibido algún crédito en los últimos tres años. Los que no recibieron crédito (19%), en su mayoría (50%) no lo habían solicitado, porque lo percibían como demasiado arriesgado. Otro 20% dio como razón que existían demasiados requisitos y costos para obtener el préstamo.

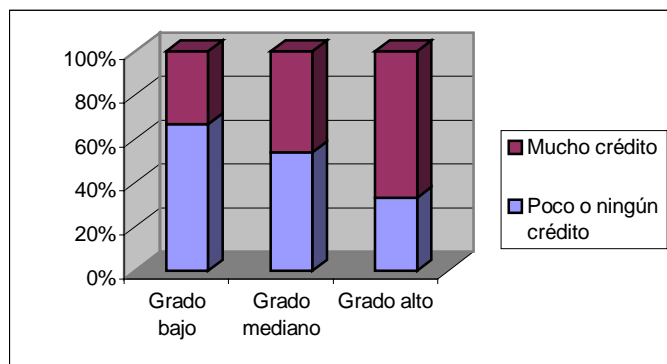
La mayoría de los encuestados había recibido crédito. Por lo tanto, para fines de comparación, se decidió dividir a estos productores en dos grandes grupos, uno se denominó 'con bajo crédito' y otro 'con alto crédito'; de esta forma, se facilitó la comparación de los productores según hubieran obtenido menor o mayor acceso a crédito. Como medida de separación de estos dos grupos, se decidió utilizar un tipo de estadística, de tal forma que dividiera en dos grupos a los productores entrevistados; no obstante, debido a que el crédito promedio se encuentra afectado

por valores extremos, se realizó primeramente una transformación logarítmica, y de ella se obtuvo el valor medio de crédito de los productores, el cual correspondió a 5.623 C\$.<sup>49</sup>

Para los productores que habían recibido relativamente poco crédito (entre 500 y 5.623 C\$), se trataba muchas veces de un adelanto de la organización, exportador o cooperativa a quien ellos vendían su café unos meses después. Los acreedores otorgan estos créditos porque están seguros de que los productores se los reembolsan después de la venta de café. Los productores deben usar los créditos para el mantenimiento y cosecha de café, pero en muchos casos usan gran parte para la comida o el hogar: necesitan el adelanto para sobrevivir en el llamado ‘tiempo muerto’, cuando no hay trabajo ni ingresos. Por lo tanto, el sistema resulta muy desfavorable para el productor, porque no invierte el crédito en su producción, por lo cual no lo aprovecha al largo plazo, y paga intereses muy altos sobre dinero que usa solamente para llenar las necesidades básicas diarias. A estos productores muchas veces les es difícil obtener un crédito para otras actividades, porque el riesgo para los acreedores es mucho más alto.

Los productores que habían recibido relativamente mucho crédito (entre 5.623 y 40.000 C\$), lo habían obtenido tanto para el mantenimiento y renovación del café, como para otras actividades. En general eran productores con más recursos y en quienes los acreedores tenían más confianza de que son capaces de devolver el dinero.

Figura 5-16 Proporción de productores según grado de diversificación y acceso a crédito



En el gráfico anterior se observa que, conforme aumenta el grado de diversificación de los productores encuestados, aumenta la cantidad de personas que obtuvieron un crédito superior al punto medio (5.623 C\$). Se concluyó esto porque tan sólo el 33% de los productores con un grado bajo había recibido un crédito superior a dicho punto medio, mientras que entre los productores con un grado medio, lo había recibido un 46% y, entre los entrevistados con un grado de diversificación alto, este grupo alcanzó el 67%. Al realizar una prueba de significancia, se observó que esta relación es significativa a un nivel del 10%; por tanto se puede concluir que, para los productores entrevistados, conforme aumenta el crédito obtenido es probable que aumente el grado de diversificación de sus actividades.

## Capital físico

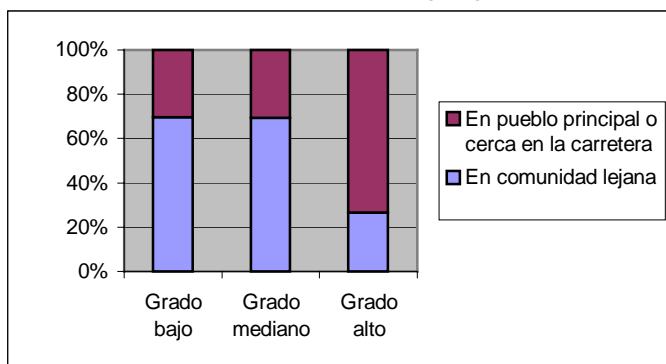
### 6. Acceso a infraestructura

La sexta variable corresponde al acceso a infraestructura, y se determina por el lugar de residencia del productor. Está dividida entre los productores que vivían en una comunidad lejana (1), y aquellos que habitaban en el pueblo principal de la municipalidad o en una comunidad pegada a una carretera cerca del pueblo principal (2).

<sup>49</sup> Igual a USD 343.

El acceso a infraestructura se considera importante para diversificarse. El 61% de los entrevistados vivía en comunidades lejanas. Estos productores tenían menos acceso a infraestructura, lo que implica entre otros recursos, buenas carreteras, transporte público y medios de comunicación. Esto significa que tienen menos información sobre posibilidades de diversificar y una posición desfavorable frente a los comerciantes en la venta de productos.

Figura 5-16 Proporción de productores según grado de diversificación y domicilio



El hecho de vivir en el pueblo principal de la municipalidad o cerca, en la carretera, aumenta significativamente (a un nivel del 10%) las probabilidades de que los productores entrevistados posean un grado de diversificación mayor. En el gráfico anterior, se puede observar que el 73% de los productores con un grado alto de diversificación vivía en el pueblo principal o cerca de él, mientras que en los grados bajos y medianos, dicho grupo era del 30% y 31% respectivamente.

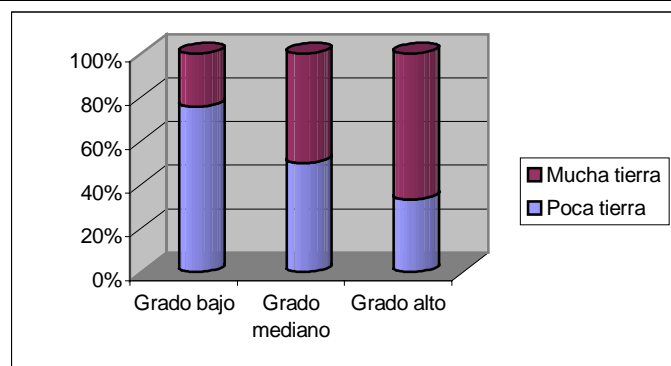
## Capital natural

### 7. Cantidad de tierra total disponible

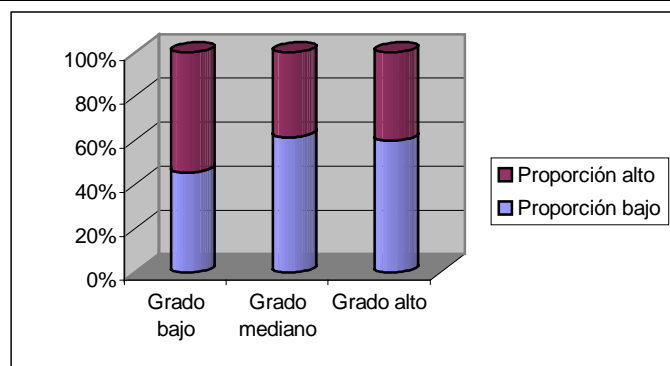
Para determinar la influencia del capital natural sobre la diversificación, se utilizaron las dos variables desarrolladas sobre la tierra del productor. La primera variable, la cantidad de tierra total disponible para el productor, se considera un factor importante en el proceso de diversificación. Se presume que una cantidad mayor facilita la diversificación agropecuaria. Los datos obtenidos confirman este presupuesto. Como medida de separación, se decidió utilizar el promedio de la cantidad de tierra total disponible (17.3 manzanas), de tal forma que se dividiera en dos grupos a los productores entrevistados, un grupo con relativamente mucha tierra y uno con poca tierra. De la figura 5-17 se desprende que poseer mucha tierra aumenta significativamente la probabilidad de que el productor tenga un grado de diversificación superior. El 67% de los productores entrevistados con un grado alto de diversificación, disponía de mucha tierra, mientras que sólo el 24% con un grado bajo, poseía mucha tierra en el momento de la entrevista.



**Figura 5-17 Distribución porcentual de los productores según grado de diversificación y disponibilidad de tierra total**



**Figura 5-18 Distribución porcentual de los de productores según grado de diversificación y proporción de tierra de café con respecto a la tierra total**



### 8. Parte de la tierra de café en la tierra total

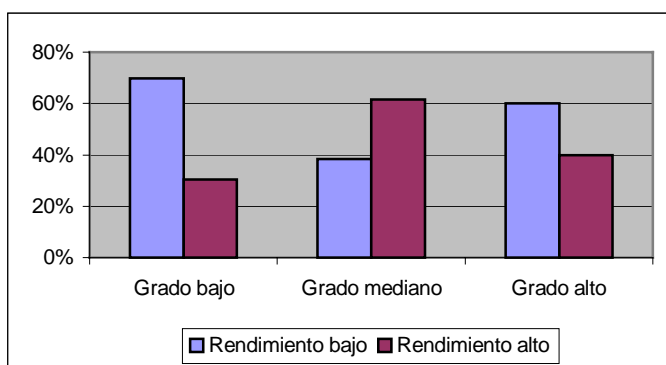
La segunda variable es la parte de tierra que está cultivada con café con respecto a la tierra total. Se presume que los productores que cultivan con café una parte proporcionalmente mayor de tierra, diversifican menos. Igual que en la variable anterior, como medida de separación, según el promedio de tierra cultivada con café, que corresponde al 36,7 %, se dividió la muestra en un grupo con una proporción alta, y otro con una proporción baja de tierra cafetalera respecto a la tierra total. Al realizar una prueba de significancia (a un nivel del 10%), no se encontró evidencia de que el grado de diversificación dependiera de la proporción de tierra cultivada con café. Pero es importante destacar que, de los productores con un grado bajo de diversificación, el 55% tenía un porcentaje alto de tierra de café en el total de la tierra.

### 9. Rendimiento del café

¿Tendrá influencia el rendimiento del café en el grado de diversificación? Existe la posibilidad de que los productores con un bajo rendimiento en el café traten de diversificarse más en la búsqueda de otros rubros para sobrevivir. Como consecuencia, estos productores tendrán un grado de diversificación más alto. La otra posibilidad, es la de que los productores con un rendimiento alto en el café, también consigan más fácilmente diversificarse hacia otras actividades. Una explicación sobre una diversificación *agropecuaria* mayor podría ser simplemente la de que estos productores son más innovativos como agricultores o tienen mayor vocación para la agricultura. Otra explicación posible es que tengan más acceso a diferentes recursos y servicios, tanto en el café como en otras actividades.

En el apartado 5.2, se presentó la variable del rendimiento de quintales de café por manzana. Como medida de separación, se decidió utilizar el promedio del rendimiento de café (5.8 quintales por manzana), de tal forma que se dividiera en dos grupos a los productores entrevistados, un grupo con un rendimiento relativamente alto, y uno con un rendimiento bajo.

**Figura 5-19** Proporción de productores según grado de diversificación y rendimiento obtenido en el cultivo de café



Al estudiar la relación entre el grado de diversificación y el rendimiento obtenido por los productores encuestados, se encontró que existe una relación significativa. La cantidad proporcionalmente mayor de productores con un rendimiento bajo, se presentó principalmente en el grupo de baja diversificación, mientras que los productores con un rendimiento alto, se ubicaban mayormente en los grados de diversificación mediano y alto, como muestra la figura 5-19. Se concluye que los productores con un bajo rendimiento en el café no habían logrado diversificar más sus actividades, a pesar de su mayor necesidad de ingresos para sobrevivir. Una posible razón de que los productores con un rendimiento bajo en el café se diversificaran menos, es la de que les falta el acceso a recursos y servicios, tanto en la producción de café como en otras actividades.

**Cuadro 5-3** Significancia de la influencia de las variables explicativas sobre el grado de diversificación

Variable explicativa	Significativa a un nivel de 10%
Acceso a educación	
Acceso a capacitación	
Participación en una organización	Significativa
Beneficiario o cliente de una organización	
Acceso a crédito	Significativa
Acceso a infraestructura	Significativa
Cantidad de tierra total disponible	Significativa
Parte de la tierra de café con respecto a la tierra total	
Rendimiento del café	Significativa

En el cuadro 5-3, se presentan las variables explicativas analizadas. Se destacó que cinco de ellas tienen una relación significativa con el grado de diversificación. El acceso a mayores montos de crédito, el acceso a infraestructura y la participación activa en una organización aumentan significativamente el grado de diversificación. En cuanto al capital natural, disponer de una cantidad total de tierra mayor aumenta significativamente las probabilidades de que el productor tenga un grado de diversificación superior. También existe una relación significativa entre el rendimiento en el cultivo de café y el grado de diversificación. La cantidad proporcionalmente mayor de productores con un rendimiento bajo, se presentó principalmente en el grupo de baja diversificación.

Las demás variables no mostraron relaciones significativas con el grado de diversificación, pero sí tendencias claras. La mayoría de los entrevistados tenía un grado de escolaridad bajo o, en otras palabras, no mucho acceso a educación. Se destacó entre los datos que el número de jefes de hogar con poca educación disminuía conforme aumentaba el grado de diversificación. La

mayoría de los entrevistados había tenido acceso a algún tipo de capacitación. Sin embargo, se observó que cuando los productores habían recibido capacitación en varias actividades, y no sólo en el café, aumentaban sus probabilidades de tener un grado de diversificación superior.

Con base en los datos obtenidos, se concluye lo siguiente:

Para estimular la diversificación, se debe mejorar el acceso a crédito. A los productores entrevistados no sólo les ayudaría obtener créditos de mayores montos, sino que también les servirían créditos a mayor plazo y con intereses menos altos. Los créditos de montos reducidos, los plazos relativamente cortos y los intereses altos, constituyen grandes obstáculos para invertir realmente en una nueva actividad. También es necesario mejorar el acceso a capacitación en otras actividades que no sean el café. A muchos de los productores entrevistados que habían diversificado sus actividades, esto no les habría sido posible sin haber recibido capacitación. Estimular que los productores se organicen y participen activamente en una organización, también es indispensable para una diversificación más amplia. El solo hecho de ser beneficiario de una organización, no les ayudó a los productores entrevistados a lograr un grado superior de diversificación. Sin la participación activa del productor, muchas veces la donación o apoyo no tiene continuación y no le ayuda a largo plazo. Por último, el análisis mostró que un mejor acceso a infraestructura ayuda al productor a diversificarse. La inversión en carreteras y medios de transporte y comunicación sigue siendo sumamente importante si se quiere aumentar las posibilidades de diversificar de los caficultores.

No sólo la diferencia en el acceso a los recursos y los servicios había influido en el grado de diversificación al que habían llegado los productores entrevistados; también lo hace la integración a los mercados mencionados en el Capítulo 3. Sin la presencia de varios mercados, el hecho de tener acceso a recursos y servicios no le da muchos beneficios al productor. Mediante una integración ventajosa a distintos mercados, los productores tienen más oportunidades de capitalizar realmente los diversos tipos de recursos que tienen, y de diversificar sus actividades e ingresos. Como se mencionó en el Capítulo 3, para muchas personas afectadas por la pobreza en zonas rurales, muchos de los mercados ni siquiera existen; funcionan sólo estacional o parcialmente, de manera distorsionada, e incluso, contra los intereses de los pobres.

Los productores de café entrevistados se encontraban justamente en una situación así, lo que muestran los siguientes ejemplos. El mercado financiero en las zonas investigadas estaba poco desarrollado. El estado había desaparecido del mercado y, desde entonces, las oportunidades de obtener un crédito no habían mejorado para los pequeños productores. El mercado laboral no funcionaba en cuanto al empleo calificado. Los miembros de la familia que tenían un nivel de educación superior, no encontraban trabajo, o sólo encontraban trabajo con muy bajos sueldos. Por lo tanto, no lograban convertir sus recursos (conocimientos y educación adquiridos) en ingresos. Para muchos trabajos que se realizan fuera de la finca, sólo había demanda temporal. Por ejemplo, sólo en las cosechas hay una demanda alta para asalariados agrícolas, y tampoco hay trabajos de construcción de caminos y letrinas todo el año. La venta de ropa, flores o alimentos especiales se limita a Navidad o días festivos. Un mercado de insumos apenas existía: por la falta de dinero los productores no están cerca de alcanzar los óptimos grados de productividad. Tampoco estaba bien desarrollado un mercado variado de productos que estuviera al alcance del productor. Como consecuencia, la mayoría de los productores entrevistados no podrían introducir rubros comerciales y rentables, y así capitalizar la tierra, los conocimientos y la mano de obra, y generar ingresos monetarios.

### **Recuadro 3. El caso de don Antonio González**

*Un buen acceso da posibilidades para una diversificación más amplia*

Don Antonio González y doña Leonila Merlo viven en el pueblo Las Sabanas con sus 8 hijos. Ambos terminaron la primaria. La pareja participa activamente en diferentes organizaciones, como la cooperativa Juan 23 y la asociación Oscar Arnolfo Romero, que brindan capacitación y crédito para diferentes actividades y no sólo para el café. También es ayudada por PAC con asistencia técnica y crédito. Don Antonio es vice-presidente de la nueva cooperativa de primer grado que están formando para entrar en el mercado orgánico a través de Prodecoop. Por su gran asociatividad, les llega mucha información sobre actividades rentables y oportunidades para la diversificación. Ambos consideran importante diversificar.

Además de la diversificación agropecuaria tradicional para el autoconsumo, don Antonio está invirtiendo en su huerto con diferentes árboles frutales y plantas medicinales. La activa participación en organizaciones en el pueblo, dio a la doña Leonila la ventaja de conocer bien las necesidades de este. Se capacitó a través de la cooperativa Juan 23 y empezó a vender flores de tela en los días de festivos, porque no había nadie que lo hiciera. También se fijó que había demanda de carne en las comunidades cercanas y en Las Sabanas, y ahora la vende allí. Como estrategia de sobrevivencia, esta pareja utiliza sus diferentes capacidades y aprovecha del acceso que tiene a varios servicios y mercados. El señor invierte tanto en el mejoramiento del café, como en otras actividades agropecuarias, mientras la señora busca oportunidades en el sector rural no agrícola. Además, una hija da un pequeño apoyo a la familia con su trabajo como contadora. Don Antonio no necesita trabajar como asalariado para mantener a su familia.

Esta familia emprende la diversificación por *pull factors*: la proximidad de información sobre actividades rentables y de demanda para el comercio que tiene la señora, crean oportunidades para la diversificación. Lo que se observa en este caso, es que por el acceso a organización, infraestructura, crédito y capacitación, la pareja no sólo puede diversificarse más en otras actividades, sino también tiene más éxito en el cultivo de café y puede entrar en mercados diferenciados.

## 6 Conclusiones y recomendaciones

En la primera sección se presentan las conclusiones más relevantes con respecto a los temas estudiados. Para la interpretación de estas conclusiones, es importante recordar que los datos reflejan la situación de los productores entrevistados en las dos zonas cafetaleras nicaraguenses. Por lo tanto, es necesario tener cierta cautela en el momento de extrapolar estos resultados para el resto de los pequeños productores de café en Nicaragua. Con la cautela indicada, en el segundo párrafo de este capítulo, se formularán algunas recomendaciones generales respecto a la diversificación.

### Conclusiones

Este estudio trata de la diversificación emprendida por pequeños caficultores conjuntamente con el cultivo del café. Su principal intención fue conocer la manera de enfrentar la crisis del café por la vía de la diversificación. Se trata de diversificación tanto en el sector agrícola como en el no agrícola. Se entrevistó a 74 productores en las municipalidades de Pueblo Nuevo y Las Sabanas (Zona I) y Quilalí y San Juan de Río Coco (Zona II). Se encontró que todos los entrevistados diversificaron en menor o mayor grado. En relación con los tres objetivos del estudio, se destacan las siguientes conclusiones:

#### 1. Las similitudes y diferencias en la diversificación en las dos zonas

Uno de los tres objetivos fue el analizar las similitudes y las diferencias en la diversificación, entre productores de café en dos zonas que difieren significativamente en altura. Primero: ¿Cuáles son las actividades complementarias emprendidas en general por los entrevistados? Todos los productores de la muestra han emprendido otras actividades agrícolas a la par de la del café. El 88% de los entrevistados diversificó su producción con por lo menos cuatro productos, la mayoría tradicionales, y la diversificación fue emprendida en pequeña escala. La gran mayoría de las fincas tenía granos básicos, guineo, cítricos y gallinas y la mitad también cerdos, vacas, aguacates, otras frutas y hortalizas. El objetivo principal de esta diversificación ha sido el autoconsumo y, en menor escala, la venta local. El 65% de los hogares emprendieron actividades no agrícolas. Las actividades más frecuentemente encontradas fueron el empleo fijo en el sector rural no agrícola, la de tener una venta y la de procesar productos agrícolas como cuajada o pan. En el 23% de los hogares, había una o más personas que realizaba la actividad de asalariado agrícola: una parte del año trabajaba fuera de la finca para obtener ingresos monetarios como jornalero.

En cuanto a las diferencias, en la Zona I se realizaban como promedio significativamente menos actividades agrícolas y más actividades no agrícolas por hogar que en la Zona II. De las actividades de la diversificación agropecuaria, en ambas zonas, el frijol y el ganado pueden llegar a ser fuentes importantes de ingresos monetarios para el productor. En la Zona II, el cultivo de granos básicos en general da mejores rendimientos por la altura menor, por lo cual, los productores de esta zona pueden obtener mayor provecho por la venta de frijol que los de la Zona I. En cambio, más productores en la Zona I tenían ganado y aprovechaban más esta actividad, porque la ganadería lechera es más rentable en una altura mayor. En las demás actividades agropecuarias tradicionales estudiadas, no se observaron diferencias que dependan de la zona en que se emprenden. Con respecto a la diversificación con productos no tradicionales, en la Zona I se estaban desarrollando proyectos piloto en el cultivo de fresa y de especias, y se estaba estimulando el cultivo de aguacate, porque estos cultivos son muy aptos para la altura mayor de esta zona. En la Zona II había, sobre todo, un desarrollo de los cultivos de cacao y plátano.

En cuanto a la diversificación no agrícola, no se observaron muchas diferencias entre las zonas en relación con el tipo de actividades emprendidas. Sólo las actividades de un empleo fijo no agrícola y el procesamiento de productos agrícolas eran ejecutados con frecuencia significativamente mayor en la Zona I. No se puede decir que ciertas actividades no agrícolas sean más apropiadas para una zona u otra. Sí se puede concluir que la cantidad de entrevistados que han emprendido actividades no agrícolas, es significativamente mayor en la Zona I que en la Zona II. En relación con la actividad de asalariado agrícola, no se encontraron diferencias significativas entre las zonas; en ambas los productores realizaban este trabajo, más que todo porque la falta de ingresos del café exige hacerlo.

## **2. La crisis del café y la diversificación**

Otro objetivo del estudio fue determinar si en las zonas de estudio existía una relación significativa entre la crisis del café y la ampliación del número de las actividades complementarias. A causa de los bajos precios del café en los últimos cuatro años, como consecuencia de la crisis, parece lógico que los productores buscaran otras fuentes de ingresos.

En cuanto a las actividades agrícolas no tradicionales, se encontró una diferencia considerable entre antes y después del inicio de la crisis. Se observó que los productos fresa, aguacate, cacao y plátano fueron desarrollados en las zonas después de este hecho, con el propósito de buscar alternativas de producción viables. La ampliación de estos cultivos ha sido estimulada por varias organizaciones en proyectos piloto o fincas demostrativas. Todos los productores con cultivos no tradicionales han sido ayudados de una manera u otra por alguna organización.

En relación con la diversificación realizada con las demás actividades agrícolas, no se observó una ampliación como respuesta a la crisis. Se puede concluir que los productores entrevistados no han reaccionado ante la crisis de café con una mayor diversificación agropecuaria tradicional. La mayor parte de la diversificación agropecuaria había sido emprendida antes de la crisis, y estaba dirigida al autoconsumo. Esto implica que ya en este tiempo esa diversificación se había asumido como una estrategia de sobrevivencia, incluso en las épocas de mejores precios de café.

En cuanto a las actividades no agrícolas, los hogares entrevistados, en un 67%, habían empezado con estas actividades o las ampliaron después del inicio de la crisis. Se observó una ampliación considerable en la actividad de tener trabajo fijo en el sector no agrícola y en otro país, lo que indica que la gente busca más que antes salidas fuera del sector agrícola. En cuanto al trabajo de asalariado agrícola, no se pudo destacar un aumento considerable de hogares que lo hayan empezado después de la crisis. Se puede concluir que emprender esta actividad siempre ha sido una estrategia de sobrevivencia por parte de los productores de café.

## **3. Las oportunidades y limitantes de la diversificación**

El principal objetivo del estudio fue el de analizar las oportunidades y los obstáculos que se presentan ante los pequeños productores para diversificar sus actividades. Se observó que las más importantes fuentes de oportunidades para la diversificación han sido la iniciativa propia, el apoyo de los hijos u otros parientes, y participar activamente en una organización. Tener iniciativa propia implica que el productor tiene el deseo de diversificarse y reconoce y aprovecha sus características específicas como productor, que pueden ayudarlo en la diversificación. El apoyo de los hijos u otros parientes le sirve al productor para llevar a cabo la diversificación con otros cultivos en la finca (por el suministro de mano de obra) y también en la diversificación en el sector rural no agrícola (por los ingresos monetarios). La participación en organizaciones da al productor información necesaria sobre varias actividades complementarias y su rentabilidad.

A pesar de las mencionadas oportunidades para los productores entrevistados, la mayoría encuentra muy variados obstáculos que les impiden ampliar sus actividades. Quedó muy claro que los productores diversifican sus actividades mucho menos de lo que quieren. En las encuestas, los productores mencionaron varias ideas e incentivos que no se pueden poner en práctica por dichos obstáculos. Las principales limitantes destacadas son la falta de crédito, la falta de capacitación y el hecho de que no haya mercado para los productos o servicios que ofrecen. Los primeros dos son obstáculos para dar inicio a otras actividades, como una venta o un cultivo no tradicional, o para ampliar actividades existentes, como la de la cría de ganado. El tercero es un obstáculo para hacer más rentable la actividad con que se está diversificando, por ejemplo, la producción de guineo o naranjas.

Para elaborar más el tema de las oportunidades y los obstáculos, este estudio enfoca la influencia del acceso a recursos y servicios, en la diversificación. Se parte de la hipótesis de que un mejor acceso a recursos y servicios facilita las posibilidades de hacer otras actividades y conduce a un grado superior de diversificación. De los productores entrevistados, el 45% tiene un grado bajo de diversificación, el 35% un grado mediano y el 20%, un grado alto. En cuanto a las condiciones de pobreza de los hogares entrevistados, se observó una clara relación entre el nivel de pobreza y el grado de diversificación: a mayor grado de diversificación, menor cantidad de hogares muy pobres. Esto significa que las posibilidades de que los productores de café encuestados diversifiquen sus productos, disminuyen conforme aumenta su grado de pobreza.

No se encontró evidencia estadística de que el grado de diversificación dependa del acceso a educación o a capacitación. Sin embargo, es importante destacar que la cantidad proporcional de jefes de hogar con ninguna educación o con primaria incompleta, disminuye conforme aumenta el grado de diversificación. También se debe destacar que, conforme se eleve el grado de diversificación, el porcentaje de encuestados que han recibido capacitación para varias actividades y no sólo para la producción del café, aumenta.

En cuanto al acceso a organizaciones, la participación activa en ellas aumenta significativamente la probabilidad de que el productor posea un grado de diversificación alto. El análisis de la variable de ser beneficiario de una organización, condujo a la conclusión que los productores con un grado bajo y mediano de diversificación, se benefician más del apoyo de organizaciones que aquellos cuyo grado es alto. El hecho de ser beneficiario, no aumenta las probabilidades de que el productor entrevistado posea un grado de diversificación mayor. Esto confirma la idea de que sólo con una activa participación de la persona en la organización, se pueden hacer cambios reales en cuanto a la diversificación de los ingresos del hogar.

El 81% de los productores había recibido algún crédito en los últimos tres años. Gracias al análisis, se puede concluir que existe una relación significativa entre la cantidad de crédito obtenido y el grado de diversificación. Para los productores entrevistados, conforme aumenta el crédito obtenido, es probable que aumente el grado de diversificación de sus actividades.

El acceso a infraestructura se determina por el lugar donde vive el productor. El hecho de vivir en el pueblo principal de la comunidad o en la carretera cerca de él, aumenta significativamente la probabilidad de que los productores entrevistados realicen una diversificación de mayor grado. La mayoría de los productores entrevistados con un grado bajo o mediano de diversificación vivían en comunidades lejanas donde había carencia de transporte público, de medios de comunicación y de una red de carreteras en buen estado.

Para determinar la influencia del capital natural sobre la diversificación, se utilizó la información sobre la tierra del productor. Sobre la primera variable, la cantidad total de tierra, se puede

concluir que la posesión de mucha tierra aumenta significativamente las probabilidades de que el productor alcance un grado superior de diversificación. El 67% de los productores entrevistados con un grado alto de diversificación, disponía de mucha tierra; mientras sólo el 24% con un grado bajo, poseía mucha tierra en el momento de la entrevista. La segunda variable analizada es la parte de tierra que está cultivada con café con respecto a la tierra total. No se encontró evidencia estadística de que el grado de diversificación dependa de la proporción de tierra cultivada con café. Pero es importante destacar que de los productores con un grado bajo de diversificación, el 55% tiene un porcentaje alto del total de su tierra, dedicado al cultivo del café. Esto podría significar que los productores que cultivan proporcionalmente más tierra con café, diversifican menos.

Como última variable que podría influir en el grado de diversificación, se analizó el rendimiento de la producción de café. Se encontró que existe una relación significativa entre el grado de diversificación y el rendimiento del café. La cantidad proporcionalmente mayor de productores con un rendimiento bajo, se presenta principalmente en el grupo de baja diversificación, mientras que los productores con un rendimiento alto se encuentran mayormente entre los que tienen los grados de diversificación mediano y alto. Esto significa que los productores con una producción de café con rendimiento bajo, no logran diversificar más sus actividades, a pesar de su mayor necesidad de ingresos para sobrevivir.

Muchos mercados, necesarios para capitalizar los distintos tipos de recursos que requieren los productores de café, no existen, no son bien desarrollados o funcionan sólo estacional o parcialmente. A raíz de los diferentes estudios de caso se concluyó que, con poco acceso a recursos, servicios y mercados, los productores cultivan, como estrategia de sobrevivencia, productos para el autoconsumo, buscan trabajo como asalariado agrícola y emigran en busca de trabajo. Los productores con mayor acceso, diversifican su producción con actividades que son más beneficiosas en términos monetarios, como el comercio y el trabajo en el sector no agrícola. Además, se observó que los productores con mayor acceso, no sólo pueden diversificar más sus actividades, sino que también tienen más éxito en el cultivo de café. Por el mejor acceso a organizaciones, a capacitación y a crédito, pueden invertir más en su café y entrar con más facilidades a mercados diferenciados.

Regresando al tema central, ¿hasta qué punto constituye la diversificación una alternativa válida y factible para los pequeños productores de café entrevistados? La diversificación agropecuaria en general, no es una alternativa comercial viable en cuanto a suplir ingresos monetarios en grandes cantidades, a causa de numerosos obstáculos. Sin embargo, la diversificación agropecuaria tradicional en pequeña escala, ayuda mucho a la familia a sobrevivir, y le da un apoyo valioso e indispensable para su alimentación. La diversificación con productos no tradicionales, ha encontrado hasta ahora demasiados obstáculos por la ausencia de un mercado de venta y de un mercado financiero, y por las altas exigencias en la capacitación sobre los nuevos productos. El sector rural no agrícola ofrece al productor más posibilidades de diversificar. Este sector está creciendo en importancia y podría llegar a ser un fuente muy importante de ingresos monetarios. Se concluye que los productores pueden encontrar más oportunidades en el sector no agrícola que en el agrícola.

## **Recomendaciones**

Primero que todo, por el mal acceso a los recursos y servicios que la mayoría de los pequeños productores de café experimenta, y que les impide diversificar, se recomienda no dejar de invertir en el cultivo de café. Los productores deben seguir organizándose en cooperativas de café y buscar la entrada en mercados diferenciados.



Además, se recomienda que ellos inviertan más en los productos que ya cultivan en sus fincas, en vez de empezar con nuevos productos no tradicionales. Los productores deben mejorar la calidad de los productos que tienen, ampliar la cantidad de estos y buscar más posibilidades de venta para ellos. Así, su diversificación agropecuaria no sólo les ayudaría en la alimentación de la familia sino que también podría ayudarles a aumentar los ingresos monetarios en pequeña escala. La presencia de los mercados es una condición imprescindible para un desarrollo exitoso de la producción de cultivos no tradicionales como alternativa para el café. El bajo desarrollo actual de los mercados, implica un riesgo demasiado grande para el pequeño productor de café que desea cultivar estos productos y, por lo tanto, no se recomienda invertir en ellos. Por último, se recomienda a los pequeños productores ampliar sus actividades en el sector rural no agrícola.

En el proceso de desarrollo de nuevas actividades y de actividades ya emprendidas, la participación de los productores es esencial. Es la mejor garantía que las actividades realmente respondan a sus necesidades. La participación activa de los productores en diferentes organizaciones es sumamente importante para una diversificación más amplia, ya que les da mayor acceso a información, y les posibilita conocer las experiencias de otros productores, recibir capacitación y obtener crédito. Incluso, la organización de pequeños productores podría fomentar también el procesamiento de productos (como frutas) que aumenta el valor agregado de su producción agropecuaria. Por lo tanto, la recomendación principal para los productores, es que busquen la participación activa en organizaciones, tanto para el cultivo de café como para otras actividades.

La ampliación del acceso equitativo a recursos productivos, mercados y servicios públicos, es fundamental para que los productores puedan aumentar sus posibilidades de trazar estrategias para salir de la pobreza. Esto significa que, tanto el gobierno nicaraguense que las ONG activas en el país, deben seguir invirtiendo para propiciar este acceso. En este caso, las ONG deberían aplicarse más a la ampliación del acceso a recursos, y el gobierno a la de los servicios públicos.

Se recomienda a las ONG invertir en el acceso a organización, a la capacitación y al crédito; o, más específicamente, en el conjunto de estos factores. Para fomentar la diversificación agropecuaria, es sumamente importante combinar este acceso con la comercialización de los productos. Es decir, invertir al mismo tiempo en el desarrollo de los mercados y del acceso a los recursos. La recomendación más importante a las ONG, es que dirijan más su mira hacia el sector rural no agrícola, por las lo que este sector promete para la diversificación futura del pequeño productor de café. Con inversiones moderadas en crédito y capacitación, se puede ayudar a muchos productores a empezar una actividad en este sector, mientras el fomento de la diversificación agropecuaria en muchos casos exige una mayor inversión.

A pesar de la situación precaria en que se encuentran los productores de café y las familias pobres en general en las zonas rurales de Nicaragua, hay un alto potencial para la diversificación. Con un fuerte inversión en la provisión de los recursos, servicios y mercados, tanto por los productores mismos, como por la ayuda exterior, por el gobierno y por las organizaciones, se puede llegar a una mayor diversificación de actividades, y así manejar la pobreza e, incluso, salir de ella.



## ANEXOS



## Anexo I Lista de referencias

- Agurto, S. y Guido, A. (2004) *Después de una Década de Investigaciones. La Esperanza siempre tiene Nombre de Mujer*. Fundación Internacional Para el Desafío Económico (FIDEG). Managua.
- Banco Mundial. (2003A) *Agricultura en Nicaragua. Promoviendo la competitividad y estimulando el crecimiento de base amplia*. Un estudio del Banco Mundial sobre países. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Banco Mundial / Región de América Latina y el Caribe / Departamento de Centroamérica. (2003B) *Nicaragua. Reporte de Pobreza. Aumentando el Bienestar y Reduciendo la Vulnerabilidad*. Washington. [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).
- Barret, C.B., Reardon, T. y Webb, P. (2001) *Nonfarm Income Diversification and Household Livelihood Strategies in Rural Africa : Concepts, Dynamics, and Policy Implications*. Food Policy, 26, pp.315-331
- Barrios, C. (2004) *Zona Cafetalera de San Juan de Río Coco*. Borrador. Managua: Nitlapán.
- CEPAL. (2003) *Balance Preliminar de las Economías de Latino América y el Caribe 2003*. Diciembre 2003. Santiago de Chile. [www.cepal.org](http://www.cepal.org).
- Clercx, L. y Deugd, M. (2003) *Pobreza, Agricultura Sostenible y Servicios Financieros Rurales en América Latina. Reflexiones sobre un estudio de caso en el Departamento de Lempira, Honduras*. San José: CDR-ULA y ICCO.
- Corral L. y Reardon, T. (2001) *Rural Nonfarm Incomes in Nicaragua*. World Development, Vol. 29, No.3, pp.427-442.
- De Janvry, A. y Sadoulet, E. (2001) *Pobreza rural y diseño de efectivas estrategias de desarrollo rural*. En: Nueva ruralidad y política agraria: una alternativa neoinstitucional para Centroamérica. San José: CDR-ULA .
- Damiani, O. (2004) *Adversidad y cambio: Crisis de precios y estrategias exitosas de pequeños productores de café en Centroamérica. Trabajo preparado para RUTA*. Versión preliminar. San José, Costa Rica.
- Department for International Development. (DFID). (1999) *Sustainable Livelihoods Guidance Sheets*. Londres: Government of the UK.
- Economist Intelligence Unit, The. (2004). *Nicaragua. Country Profile 2004*. Londres.
- Gobierno de Nicaragua. (2001) *Mapa de Extrema Pobreza de Nicaragua*. CENSO 1995- EMNV 1998. Marzo de 2001. Managua.
- \_\_\_\_\_. (2003) *Sistema Nacional de Coordinación para la Implementación, Monitoreo y Evaluación Participativa de la ERCERP*. Managua.

- Gómez, M.R. (2003) *Exito empresarial: Sistematización de experiencias de pequeños productores de café en Centroamérica. Trabajo preparado para RUTA*. San José, Costa Rica.
- IADB. (1998). *Estrategia para la reducción de la pobreza rural*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo. [www.iadb.org/sds/doc/EstrategiaPOB.pdf](http://www.iadb.org/sds/doc/EstrategiaPOB.pdf)
- INEC. (2003) *Perfil Comparativo de la Pobreza en Nicaragua* (Encuesta Nacional sobre Medición de Nivel de Vida 1993-1998-2001). Programa Mecovi. Managua.
- MAGFOR. (2004). *Estrategia para la Reconversión y la Diversificación Competitiva de la Caficultura en Nicaragua*. Managua: Ministerio Agropecuario y Forestal.
- Malidier, C. & Marchetti, P. (1996). *El Campesino-Finquero y el potencial económico del campesinado nicaragüense*. Tomo I. Managua: Nitlapán.

## Anexo II Mapa de Nicaragua







## Anexo III Listado de personas entrevistadas

<b>Fecha</b>	<b>Persona e institución</b>	<b>Objetivo</b>
13 de septiembre 2004	Rafael Gómez (OIT)	Contexto del desarrollo del sector rural no agrícola y MPE en Nicaragua.
17 de septiembre 2004	Miguel Alemán (Nitlapán)	Experiencias Nitlapán en estudios sobre diversificación en el sector cafetalero.
17 de septiembre 2004	Alfredo Borgen (consultor local del OIT)	Explicación del programa regional de empleo sostenible (PRES).
17 de septiembre 2004	Jairo Paysano (Acción contra el hambre)	Papel de la organización en la diversificación en Nueva Segovia y Madriz; desarrollo de la apicultura.
19 de septiembre 2004	Marco Ubeda (UCA Tuma la Dalia)	Experiencias en diversificación de la zona cafetalera Tuma la Dalia y del desarrollo ecoturismo.
20 de septiembre 2004	Francisco Gutiérrez (CECOCAFEN)	Estrategia de la organización, y contexto del sector cafetalero y venta en los mercados diferenciados.
20 de septiembre 2004	William Pérez (Proyecto Zona Norte, Unión Europea)	Inversiones PZN en la diversificación en la región norte, desarrollo del cultivo de cacao, reforestación y agroturismo.
29 de septiembre 2004	Theo van Banning (embajada de Holanda en Costa Rica)	Información sobre el desarrollo rural en general y los sectores cafetaleros en América Central.
8 de octubre 2004	Miguel Gómez (RUTA)	Información sobre diferentes zonas cafetaleras y posibilidades de diversificación.
13 de octubre 2004	Reintje van Haeringen (SNV)	Actividades del SNV para el fomento del desarrollo económico rural y el medio ambiente; información sobre asesoría en el sector cafetalero.
13 de octubre 2004	Francisco José Muñoz (UCA Mirafior)	Experiencias en diversificación de los caficultores de Mirafior.

---

15 de octubre 2004	Peter Clark (Ciudades hermanas, Estelí)	Contexto del sector cafetalero y de la diversificación en los departamentos de Estelí y Madriz
19 de octubre 2004	Humberto Olivas (PAC)	Experiencias en la diversificación en el sector cafetalero de Pueblo Nuevo y Las Sabanas.
19 de octubre 2004	Justo Pastor Mendoza (UNAG)	Información sobre el sector agropecuario del departamento de Estelí.
19 de octubre 2004	Pedro Valdivia (ADDAC)	Papel de ADDAC en la diversificación y la comercialización de productos agrícolas.
25 de octubre 2004	Julio Méndez (PAC)	Papel del PAC en la región norte de Nicaragua y estrategia de la organización para fomentar la diversificación.
28 de octubre 2004	Harlem Lozano (PAC)	Experiencias en el desarrollo de nuevos cultivos no tradicionales para fomentar la diversificación agrícola.
15 de noviembre 2004	Socorro Ulloa (SNV) y Zayda Treminio (PRODECOOP)	Intercambio de experiencias de las temas de diversificación y género en la región norte cafetalera.
30 de noviembre 2004	Néstor Rodríguez (PAC)	Experiencias en la diversificación en el sector cafetalero de San Juan de Río Coco y Quilalí.

---

## Anexo IV Resumen de las actividades complementarias

### Actividades complementarias agrícolas

Actividad	Productores que hacen la actividad (%)	Auto-consumo (%)	Venta (%)	Ingresos promedios (C\$)	Principal oportunidad mencionada	Dificultad I mencionada	Dificultad II mencionada
<b>Maíz</b>	84	100	16	3970	Tradición	Condiciones agroecológicas no favorables	La actividad requiere mucha inversión
<b>Frijol</b>	81	100	62	7075	Tradición	Condiciones agroecológicas no favorables	La actividad requiere mucha inversión
<b>Guineo</b>	95	100	44	1414	Tradición en conjunto con el café	La actividad no es rentable	No hay un mercado para la venta
<b>Plátano</b>	24	100	56	1918	Esfuerzo propio	La actividad requiere mucha inversión	Falta de crédito
<b>Cítricos</b>	84	100	42	690	Tradición/ Esfuerzo propio	La actividad no es rentable	Enfermedades y/o plagas
<b>Fresa</b>	2.7	100	100	5000	Donación	No hay un mercado para la venta	La actividad requiere mucha inversión
<b>Otras frutas</b>	54	100	5	1074	Tradición/ Esfuerzo propio	No hay un mercado para la venta	La actividad no es rentable
<b>Aguacate</b>	55	100	5	1000	Donación	Condiciones agroecológicas no favorables	La actividad no es rentable
<b>Hortalizas</b>	47	100	34	9978	Esfuerzo propio	La actividad requiere mucha inversión	La actividad no es rentable
<b>Cacao</b>	12	100	22	690	Donación	Enfermedades y/o plagas	La actividad requiere mucha inversión/ Condiciones agroecológicas no favorables
<b>Espicias</b>	10	100	-	-	Donación	Falta de capacitación	Enfermedades y/o plagas/ Condiciones agroecológicas no favorables
<b>Gallinas</b>	81	100	42	977	Tradición	La actividad no es rentable	Falta de crédito
<b>Cerdos</b>	51	37	90	1325	Esfuerzo propio	Falta de crédito	La actividad no es rentable
<b>Ganado</b>	45	97	38	6212	Esfuerzo propio	Falta de crédito	La actividad requiere mucha inversión

## Actividades complementarias no agrícolas

Actividad	Productores que hacen la actividad (%) <sup>50</sup>	Principal oportunidad mencionada	Principal dificultad mencionada
tener un empleo fijo no agrícola	26	Educación	La actividad no es rentable
Tener una pulpería o una venta	22	Esfuerzo propio	Sólo hay demanda en la temporada de la venta de café
Procesar productos agrícolas	20	Esfuerzo propio	Sólo hay demanda en la temporada de la venta de café
Tener un empleo en otro país	15	Contactos/Esfuerzo propio	Sólo hay demanda en temporadas/ La actividad no es rentable
Tener otro comercio	12	Contactos/Esfuerzo propio	Falta de crédito/ Sólo hay demanda en la temporada de la venta de café
Alquilar tierra	7	Tierra no utilizada	La actividad no es rentable
Alquilar bienes inmuebles	3	Punto estratégico geográfico	Ninguno
Costurar ropa	5	Educación/Esfuerzo propio	Sólo hay demanda en la temporada de la venta de café
Vender comida	1	Punto estratégico geográfico	Ninguno

## Actividad complementaria agrícola fuera de la finca

	Productores que hacen la actividad (%) <sup>51</sup>	Ingresos promedios (C\$)	Principal oportunidad mencionada	Principal dificultad mencionada
Asalariado agrícola	23	5035	Necesidad monetaria	La actividad no es rentable

<sup>50</sup> De los productores que tienen actividades complementarias no agrícolas

## Anexo V Análisis de costos de la producción de café

### 1. La valorización económica de la producción de café orgánico

#### Don Juan Antonio González Guevara

Don Antonio produce su café orgánicamente. El ciclo de café de 2003/2004 fue su segundo año en transición hacia la producción orgánica total. El entrega su café a PRODECOOP, y, en comparación con otros productores en su comunidad que venden su café a comerciantes, él recibió un precio alto (72 USD por quintal oro). Don Antonio tiene 4 manzanas de café, dos manzanas en San Pedro y dos en El Castillo, municipio Las Sabanas, en una altura promedio de 1.250 msnm.

En el cuadro 1 se pueden observar las actividades que emprendió don Antonio en la producción del café orgánico, y la estructura de costos. Ese año no había necesidad de regular la sombra, porque lo había hecho bien el año anterior. Los costos indirectos son bajos; don Antonio tiene su propia máquina de despulpar y una bomba de fumigar, por lo tanto, no paga el alquiler de estas herramientas. Además, don Antonio hace su propio abono orgánico. La pulpa de café, insumo para este abono, es gratis; sólo tiene que comprar la melaza y la levadura. Sin embargo, el uso de estiércol de vacas sí conlleva costos de transporte y también la mano de obra para hacer y aplicar el abono es costoso.

**Cuadro 1. Café orgánico, costos de producción de 4 manzanas (Córdobas)**

Mes	Actividad	m.o.f	m.o.p.	Insumos	Cantidad	Unidad	Costos	Total unit.
Marzo	Poda sanitaria	2	50					
Abril	Poda sanitaria	2	50					
Junio	Primera chapia	12	300					
Julio	Fertilizar	2	50	Melaza	1	galón	10	10
				Leche	4	litros	4	16
Agosto	Abonar y terracear	6	150	Abono orgánico	20	quintales	50	1000
Noviembre	Segunda chapia	12	300					
Noviembre	Graniteo	1						
Diciembre	Primera cosecha		812					
a Febrero	Segunda cosecha		812					
	Tercera cosecha	8						
	Despulpar y beneficiar	4	40					
	Transportar al centro de acopio	2	50					
<b>TOTAL</b>		<b>51</b>	<b>2614</b>					<b>1026</b>

(m.o.f.= mano de obra familiar, en días; m.o.p.=mano de obra pagada, en 25 C\$/día)

En el siguiente cuadro se observan los cálculos del rendimiento del café de la finca. En estos cálculos se han incluido el costo de mano de obra pagada y familiar, los costos financieros, los costos de insumos y de depreciación de herramientas utilizadas.

**Cuadro 2. Análisis de costos de don Antonio, cosecha 2003/04**

	Córdobas	USD
Producción (8 quintales)		
Area total (4 manzanas)		
<b>Ingreso bruto (72 USD/qq)</b>	<b>9.014,40</b>	<b>576,00</b>
<b>Costos directos</b>	<b>3.640,00</b>	<b>232,59</b>
Mano de obra pagada	2.614,00	167,03
Insumos	1.026,00	65,56
<b>Costos indirectos</b>	<b>840,00</b>	<b>53,68</b>
Depreciación (herramientas)	600,00	38,34
Intereses créditos (12% anual durante 10 meses sobre 2400 C\$)	240,00	15,34
<b>Utilidad neta (sin incluir mano de obra familiar como costo)</b>	<b>4.534,40</b>	<b>289,73</b>
Remuneración mano de obra familiar por día	100,67	8,30
Valor total de mano de obra familiar (25 C\$/día)	1.275,00	81,47
Costos totales	5.755	367,74
<b>Utilidad neta total (incluida mano de obra familiar como costo)</b>	<b>3.259,40</b>	<b>208,26</b>
<b>Indicadores de ingreso</b>		
Costos totales por quintal	719,38	45,97
Costos totales por manzana	1.438,75	91,93
Ingresos neto por quintal	407,43	26,03
Ingresos neto por manzana	814,85	52,07
Rentabilidad	0,57	
Relación beneficio/costo	1,57	

(tipo de cambio: 15,65 C\$/USD, febrero 2004)

## 2. La valorización económica de la producción de café convencional

### Don Martin González Torres

Don Martin es un caficultor muy pequeño; sólo tiene 2 manzanas de café, en una altura promedio de 1.300 msnm. En la cosecha de 2003/2004 sacó 5 quintales oro de sus manzanas. Vendió su café en el mercado convencional a un precio de 51 USD/qq.

En el cuadro 3 se pueden observar las actividades que emprende don Martin en sus manzanas de café y que son los costos de estas. Por falta de ingresos de su finca, las actividades para el mantenimiento del café son mínimas. No aplica abono orgánico o agroquímicos, y no tiene dinero para hacer una segunda fumigación en octubre. Don Martin vende su café en su finca misma, a comerciantes que pasan a recogerlo. Por lo tanto, no tiene costos de transporte a un centro de acopio. Como se observa, don Martin invierte más en su finca con su propia mano de obra que con mano de obra pagada en comparación con don Antonio, también por la falta de dinero.

**Cuadro 3. Café convencional, costos de producción de 2 manzanas (Córdobas)**

Mes	Actividad	m.o.f	m.o.p.	Insumos	Cantidad	Unidad	Costos unit.	Total
Febrero/ Marzo	Poda sanitaria	12						
Mayo	Fumiga	5	150		12	kilo	70	840
Junio	Regulación de sombra	12						
Julio	Primera chapia	8	240					
Octubre	Regulación de sombre	10						
Octubre	Segunda chapia	8	240					
Noviembre	Graniteo/Precorte	4						
Diciembre	Cosecha	12	800	canastas	8		6	48
a Febrero	Despulpar y beneficiar	1		sacos	12		7	84
<b>TOTAL</b>		<b>64</b>	<b>1430</b>					<b>972</b>

(m.o.f.= mano de obra familiar, en días; m.o.p.=mano de obra pagada, en 30 C\$/día)

En el siguiente cuadro se observan los cálculos del rendimiento del café de la finca. En estos cálculos se han incluido el costo de mano de obra pagada y familiar, los costos de insumos y de depreciación de herramientas utilizadas. Don Martin no tiene costos financieros, porque no tiene ningún crédito. Como se observa, incluyendo los costos de mano de obra familiar, don Martin sufre pérdidas en la producción de su café: sus costos son más altos que sus ganancias, en el caso de la venta del café a un precio de 51 USD por quintal oro.

**Cuadro 4. Análisis de costos don Martin, cosecha 2003/04**

	Córdobas	USD
Producción (5 quintales) Area total (2 manzanas)		
<b>Ingreso bruto (51 USD/qq)</b>	<b>3.990,75</b>	<b>255,00</b>
<b>Costos directos</b>	<b>2.402,00</b>	<b>153,48</b>
Mano de obra pagada	1.430,00	91,37
Insumos	972,00	62,11
<b>Costos indirectos</b>	<b>740,00</b>	<b>47,28</b>
Depreciación (herramientas)	740,00	47,28
<b>Utilidad neta (sin incluir mano de obra familiar como costo)</b>	<b>848,75</b>	<b>54,23</b>
Remuneración mano de obra familiar por día	13,26	0,85
Valor total de mano de obra familiar (30 C\$/día)	1.920,00	122,68
Costos totales	5.062,00	323,45
<b>Utilidad neta total (incluida mano de obra familiar como costo)</b>	<b>-1.071,25</b>	<b>-68,45</b>
<b>Indicadores de ingreso</b>		
Costos totales por quintal	1.012,40	64,69
Costos totales por manzana	2.531,00	161,73
Ingresos neto por quintal	-214,25	-13,69
Ingresos neto por manzana	-535,63	-34,23
Rentabilidad	-0,21	
Relación beneficio/costo	0,79	

(tipo de cambio: 15,65 C\$/USD, febrero 2004)



## Anexo VI El cuestionario

Fecha: \_\_\_\_\_ No. de cuestionario: \_\_\_\_

Lugar de la entrevista: \_\_\_\_\_

### Encuesta sobre las actividades complementarias de caficultores (octubre 2004)

Buen día. Pertenezco al Centro de Desarrollo Rural de la Universidad Libre de Amsterdam. Estoy realizando una encuesta a fin de conocer las actividades complementarias que emprenden los caficultores en las zonas de Pueblo Nuevo, Las Sabanas, San Juan de Río Coco y Quilalí. Todos los datos que me proporcione serán confidenciales. *Annechien van Buurt*

#### Sección I: Información general y datos personales

- 1.1 Nombre de la persona entrevistada
- 1.2 Sexo de la persona entrevistada (1) Masculino (2) Femenino
- 1.3 Edad de la persona entrevistada
- 1.4 ¿En cuál pueblo (más municipio) vive usted?
- 1.5 ¿Quién es el o la jefe del hogar?  
(1) Persona encuestada (2) Pariente femenino (3) Pariente masculino (4) La pareja
- 1.6 ¿Quién toma las decisiones principales sobre aspectos productivos en la casa?  
(1) Entrevistado/a (2) Esposo/a (3) Entrevistado y cónyuge igualmente  
(4) Pariente femenino (5) Pariente masculino (6) Decisión familiar
- 1.7 Composición de la familia

Nombre	Edad	Relación con el jefe/a del hogar	Ocupación	Ingreso promedio mensual	Nivel escolar*

\* (0) Ninguno, (1) Primaria incompleta, (2) Primaria completa, (3) Secundaria incompleta, (4) Secundaria completa, (5) Instituto Técnico incompleto, (6) Instituto Técnico completo, (7) Universidad incompleta, (8) Universidad completa, (9) No se aplica

**Sección II: La finca**

- 2.1 ¿Qué tamaño tiene su finca (manzanas)?
- 2.2 ¿En qué altura se sitúa su finca (msnm)?
- 2.3 ¿Maneja usted otras parcelas fuera de esta propiedad? (0) No (1) Sí
- 2.4 ¿Cómo adquirió la finca?  
(1) Compró (2) Heredó (3) Reforma Agraria (IDA) (4) Otro  
(IDA = Instituto de Desarrollo Agropecuario)
- 2.5 ¿Cuántas manzanas son propias?
- 2.6 ¿Cuántas manzanas son alquiladas?
- 2.7 En la actualidad ¿Cuántas manzanas utiliza para cultivar productos agrícolas?
- 2.8 En la actualidad ¿Cuántas manzanas utiliza para pasto?
- 2.9 ¿Cuántas manzanas no utiliza ni para cultivar productos agrícolas, ni para pasto?
- 2.10 ¿A qué distancia le queda el mercado general y qué tiempo tarda en llegar?  
Distancia\_\_\_\_\_km Tiempo\_\_\_\_\_Horas\_\_\_\_\_Min
- 2.11 ¿Lleva usted sus productos al mercado o vienen los comerciantes a su finca a comprar sus productos? (1) Llevar (2) Recoger (3) No vende otros productos que café  
(4) Ambos (5)Otro

**Sección III: La producción del café**

- 3.1 ¿A qué distancia le queda el punto de venta de café y qué tiempo tarda en llegar?  
Distancia\_\_\_\_\_km Tiempo\_\_\_\_\_Horas\_\_\_\_\_Min
- 3.2 ¿Lleva usted sus productos al mercado o vienen los compradores a su finca a comprar sus productos?  
(1) Llevar (2) Recoger (3) Ambos (4) Otro
- 3.3 ¿Cuántas manzanas en total utiliza para el cultivo de café?
- 3.4 ¿De cuánto fue el volumen de su producción de café verde el año pasado (ciclo 2003/04) (qq)?
- 3.5 Si lo entiendo bien, ¿la producción de café verde por manzana del año pasado entonces era \_\_\_\_\_qq?
- 3.6 ¿De cuánto fue el volumen promedio de su producción de café verde entre el 2000 y el 2002 inclusive (qq)? (del ciclo 2000/01 al ciclo 2002/03 inclusive: tres años)
- 3.7 ¿De cuánto fue el volumen promedio de su producción de café verde en los años 1998 y 1999 (qq)?
- 3.8 ¿El huracán Mitch afectó su producción de café? (0) No (1) Sí

- 3.9 ¿Cuál fue el volumen promedio de su producción de café verde en los años 1996 y 1997 (qq)? m
- 3.10 ¿En cuánto estima usted el volumen de su producción de café verde para el año entrante (ciclo 2004/05) (qq)?
- 3.11 ¿Vende usted su café en mercados especiales? (0) No (1) Sí  
 (1) Orgánico\_\_qq (2) Especial\_\_qq (3) Justo\_\_qq (4) Otro\_\_\_\_qq
- 3.12 La caída de los precios del café ha afectado sus ingresos totales de la venta del café?  
 (0) No (1) Sí (2) No se aplica
- 3.13a ¿Qué precio obtuvo para un quintal oro el año pasado (córdobas)?
- 3.13b ¿Qué precio promedio obtuvo para un quintal oro entre 2000 y 2002 inclusive (del ciclo 2000/01 al ciclo 2002/03: tres años) (córdobas)?
- 3.13c ¿Qué precio promedio obtuvo para un quintal oro en los años 1998 y 1999 (córdobas)?
- 3.13d ¿Qué precio promedio obtuvo para un quintal oro en los años 1996 y 1997 (córdobas)?
- 3.14 ¿En cuánto bajó el rendimiento del café por la caída de los precios (qq/mnz)?
- 3.15 ¿Qué razones influyeron la disminución de su producción?  
 (1) Disminución de inversión de mano de obra (2) Disminución de uso de agroquímicos y/o abono  
 (3) Falta de crédito (4) Plagas o enfermedades  
 (5) Otra razón
- 3.16 ¿Qué son sus costos para producir una manzana de café (córdobas)?
- 3.17 Hasta que medida estima que sus ingresos se recuperan para esta cosecha?

**Sección IV: Las actividades complementarias agrícolas**

- 4.1 ¿Cuáles son las actividades complementarias agrícolas que realiza?
- 4.2 ¿Cuál miembro de la familia es responsable de estas actividades?
- 4.3 ¿Desde cuándo ejercen usted o su familia estas actividades complementarias agrícolas?
- 4.4 ¿Cuánto se usa para el autoconsumo y cuánto se vende?
- 4.5 ¿Cuánto gana usted con la venta de los productos?

**Actividades complementarias agrícolas**

4.1 Actividad complementaria agrícola	4.2 Miembro de la familia	4.3 ¿Desde cuándo?	4.4 Autoconsumo/Venta (mnz)	4.5 Ingresos por la venta (Córdobas)

- 4.6 ¿Qué proporción del ingreso familiar representan las actividades complementarias agrícolas en total? (1) La minoría (2) La mitad (3) La mayoría
- 4.7 ¿Realizaban usted o su familia actividades complementarias agrícolas antes de la caída de los precios del café? (0) No (1) Sí
- 4.8 Si ya realizaban actividades complementarias agrícolas antes de la caída de los precios, ¿qué proporción del ingreso formaban estas actividades, en comparación con la situación actual?  
(1) Menos importante (2) Igual de importante (3) Más importante (4) No se aplica
- 4.9 ¿Qué factores motivaron la decisión de desarrollar esa actividad complementaria y no otra? (Es decir, ¿cuáles oportunidades tienen para emprender estas actividades?)
- 4.10 ¿Qué dificultades enfrentan para desarrollar la actividad?
- 4.11 ¿Piensa usted realizar la actividad complementaria temporalmente o definitivamente?

**Actividades complementarias agrícolas (continuación)**

4.1 Actividad complementaria agrícola	4.9 Oportunidades	4.10 Dificultades	4.11 Temporal o definitiva?

**Sección V: Las actividades complementarias no agrícolas**

- 5.1 ¿Cuáles son las actividades complementarias no agrícolas que realizan?
- 5.2 ¿Cuál miembro de la familia es responsable para estas actividades?
- 5.3 ¿Desde cuándo ejercen usted o su familia estas actividades complementarias no agrícolas?
- 5.4 ¿Cuántos ingresos da cada actividad?

**Actividades complementarias no agrícolas**

5.1 Actividad complementaria no agrícola	5.2 Miembro de la familia	5.3 ¿Desde cuándo?	5.4 Ingresos

- 5.5 ¿Qué proporción del ingreso familiar representan las actividades complementarias no agrícolas en total? (1) La minoría (2) La mitad (3) La mayoría (4) Ninguna

- 5.6 ¿Realizaban usted o su familia actividades complementarias no agrícolas antes de la caída de los precios del café? (0) No (1) Sí
- 5.7 Si ya realizaba actividades complementarias no agrícolas antes de la caída de los precios, ¿qué proporción del ingreso formaban estas actividades, en comparación con la situación actual?  
(1) Menos importante (2) Igual importante (3) Más importante (4) No se aplica
- 5.8 ¿Cuáles factores le motivaron tomar la decisión de iniciar esa actividad complementaria y no otra? (Es decir, ¿cuáles oportunidades tienen para emprender estas actividades?)
- 5.9 ¿Cuáles dificultades enfrentan para desarrollar la actividad?
- 5.10 ¿Piensa usted realizar la actividad complementaria temporalmente o definitivamente?

**Actividades complementarias no agrícolas (continuación)**

5.1 Actividad complementaria agrícola no	5.8 Oportunidades	5.9 Dificultades	5.10 Temporal o definitiva?

**La comparación**

- 5.11 ¿Encontraron más oportunidades de desarrollar una actividad agrícola que de desarrollar una actividad no agrícola? (0) No (1) Sí (2) Igual  
(3) Para mujeres, más oportunidades para una actividad no agrícola, para hombres una actividad agrícola

## Sección VI: El acceso

### Sobre organización

- 6.1 ¿Existe en este hogar, alguna persona que participe en una organización o grupo comunitario, como: (0) No (1) Sí

Tipo de organización		Miembro de la familia	Nombre de la organización
(1) Cooperativa de 1º grado			
(2) Cooperativa de 2º grado			
(3) Cooperativa de 3º o 4º grado			
(4) Comité de barrio			
(5) Comité comarcal			
(6) Comité de desarrollo municipal			
(7) Organización de mujeres rurales			
(8) Cooperativa de ahorro y préstamo			
(9) Asociación de productores			
(10) Organización sindical/gremial			
(11) Otra, cuál?			

- 6.2 ¿Qué servicios o ayuda dan estas organizaciones a usted y su familia?

### Sobre créditos

- 6.3 ¿Podría decirme si usted o su familia han recibido en los últimos tres años un préstamo institucional o informal?

(0) No **[Siga]** (1) Sí **[Pase a 6.7]**

- 6.4 ¿Cuál es la razón por la que no ha recibido un préstamo?

(1) No ha solicitado **[Siga]** (2) Ha pedido pero fue rechazado **[Pase a 6.6]**

- 6.5 ¿Por qué razón no ha solicitado ningún préstamo?

(1) Considera que no lo aprobarían (2) Existen demasiados requisitos y costos para obtener el préstamo

(3) Los plazos son demasiado cortos (4) No le gusta solicitar dinero en instituciones

(5) Tiene recursos propios suficientes, no lo ha necesitado

(6) Quisiera pedirlo, pero es demasiado arriesgado

(7) Otro

- 6.6 ¿Por qué fue rechazado?

(1) Falta de garantía/ fiador (2) Problemas con créditos anteriores

(3) La institución no estuvo de acuerdo con el objetivo del crédito

(4) Otro

6.7 Ahora le voy a solicitar alguna información acerca de el o de los créditos o préstamos recibidos en su hogar **[incluyendo fuentes informales] [Recordar que es en los últimos 36 meses]**

A		B	C		D	E	F	
Fuente de financiamiento		Monto del préstamo (Córdobas)	Fecha del préstamo		Plazo (Meses)	Destino principal del préstamo [Anote sólo un código]	¿Ha sido cancelado?	
			Mes	Año			No	Sí
1							(0)	(1)
2							(0)	(1)
3							(0)	(1)
4							(0)	(1)

**E: destino del préstamo**

(0) Inicio/compra de un cafetal	(1) Mantenimiento	(2) Precorte	(3) Cosecha
(4) Renovación	(5) Personal (consumo)	(6) Insumos	(7) Cancelar otras deudas
(8) Comercio	(9) Otras actividades agropecuarios	(90) Otro	

6.8 ¿Tuvo alguna dificultad para pagar durante los últimos 12 meses un préstamo?

(0) No (1) Sí

6.9 ¿Qué tipo de dificultad se le presentó?

(1) Actividad financiada no era rentable (2) Ud. u otros miembros del hogar han estado enfermos  
 (3) Usé parte del dinero para comida o para el hogar  
 (4) Vendí a crédito y no me pagaron a tiempo  
 (5) Otro

**Sobre capacitación**

6.10 ¿Recibió en los últimos tres años alguna forma de capacitación?

(0) No (1) Sí, ¿Cuál? (p.ej. cursos técnicos, cursos de comercialización, cursos de agricultura sostenible)

6.11 ¿Qué cursos pueden servirle a usted para mejorar sus ingresos?

**Sección VII: Concluyendo**

7.1 ¿Qué perciben como mayores obstáculos para emprender actividades complementarias?

7.2 ¿Qué perciben como mayores oportunidades para emprender actividades complementarias?

7.3 ¿Piensa usted que el café será su principal ingreso en el futuro o piensa que las actividades complementarias serán cada vez más importantes para su bienestar?

(1) El café (2) Las otras actividades (3) Igual importantes los dos

**(74 preguntas en total)**