

Cadena Agroindustrial

UVVA



IICA



JICA

Nicaragua - 2004

ANALISIS DE ESTUDIOS DE CADENA
Producto: Uva de mesa

INDICE

INTRODUCCIÓN	4
LA UVA DE MESA Y EL ENTORNO INTERNACIONAL	5
El producto.....	5
Entorno Internacional	6
Principales usos de la Producción Mundial de Uvas	9
Cadena genérica de la Uva	10
Beneficios de la uva.....	11
ANÁLISIS DE LA EXPERIENCIA DE PRODUCCIÓN DE UVA DE MESA EN NICARAGUA ...	13
Cantidad de productores y características	13
Estimación de la producción actual.....	14
ANÁLISIS DE LA CADENA DE UVA DE NICARAGUA	16
Flujograma de la cadena de producción y comercialización de la Uva de las Segovias	16
Factores favorables para la producción de uva de Mesa.....	20
Factores desfavorables para la producción de uva de mesa.....	21
LIMITANTES EN LA CADENA DE LA UVA DE MESA	22
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	24
Conclusiones	24
Recomendaciones.....	24
BIBLIOGRAFÍA	26
ANEXOS	27
Tendencia de las importaciones de UVA a Nicaragua	27
Tendencia de importación de pasas a Nicaragua	27
Listado de productores entrevistados.....	28
Principales enfermedades y Plagas que afectan a la Uva	29
Guía de entrevistas a productores de UVA	30
Guía de entrevistas para Informantes Mayoristas	33

INTRODUCCIÓN

La sustitución de las importaciones es una de las estrategias frecuentemente usadas por los países en vía de desarrollo para reducir su déficit comercial. La evidencia empírica ha demostrado la capacidad de Nicaragua en la producción de uva de mesa de buena calidad. Desde esta perspectiva, se está haciendo el estudio de la Cadena de Uva para conocer el estado actual de la producción e identificar las principales limitaciones que encuentran los productores para poder mejorar su producción.

Para la elaboración de este estudio, se ha usado una metodología mixta donde se combinó la investigación documental con el trabajo de campo. Para los datos internacionales, se revisaron una gran cantidad de documentos relacionados con el tema y recogidos principalmente de fuentes publicadas en Internet. En cuanto a la experiencia nacional en la producción y comercialización de la uva de mesa, se usaron los datos oficiales de exportación/importación del MIFIC, entrevistas con informantes claves y entrevistas semi-estructuradas a 12 productores de uva de los municipios de Condega, Pueblo Nuevo, Palacagüina y Mozonte. Aquí cabe mencionar que una de las principales limitaciones de este estudio es la carencia de material bibliográfico nacional sobre este tema. Por lo tanto, este estudio de la Cadena de Uva de Mesa no tiene que ser considerado como un estudio exhaustivo sino como un estudio exploratorio que busca incentivar la discusión y la reflexión sobre este tema.

Este informe está dividido en tres partes principales: un análisis del entorno internacional del proceso de producción, comercialización y las tendencias de precio de la uva de mesa. Un segundo acápite se refiere a la experiencia de Nicaragua en el proceso de producción y comercialización de la uva. El tercer acápite presenta un flujograma de la cadena nicaragüense de la uva y un análisis de los principales eslabones en la producción y comercialización de este producto. Y finalmente presentaremos los principales hallazgos y desafíos identificados a partir de este estudio.

LA UVA DE MESA Y EL ENTORNO INTERNACIONAL

El producto



Fotografía tomada por Ronie Zamor en una Plantación de uva en Mozonte, el día 18 de agosto del 2004.

“La uva de mesa es una especie trepadora de hoja caduca. Pertenece al género *Vitis* al igual que la uva para vinificar. La mayoría de las variedades cultivadas se derivan de la vid europea (*vitis vinífera*). Si bien es cierto que las variedades para vino se vienen seleccionando desde la antigüedad, el mejoramiento de aquellas para consumo fresco comenzó a ser activo durante el siglo pasado. De esta manera, la mayoría de las variedades para mesa que se cultivan en la actualidad son de origen reciente”¹

Las uvas son frutos de racimo carnosos que están compuestos por ácido tartárico y málico, glucosa, levulosa, flavónicos, glucósidos taninos, fósforo, potasio, hierro, iodo, arsénico, fibras y vitamina C. El cultivo de uvas es uno de los cultivos mas nobles y tradicionales del mundo; su producción esta concentrada en pocos países. España es la nación con mayor superficie de viñedos, aunque por sus bajos rendimientos ocupa el cuarto lugar como productora, a una distancia considerable de Italia, Francia y los Estados Unidos que encabezan el listado de principales países productores.

¹ O. Miranda (IICA/Argentina); Uva de mesa (Doc.A-7); Estudio 1.EG.33.7., Componente A; Préstamo BID/OC-Ar.Pre.II. Coordinación del estudio: Oficina de la CEPAL-ONU en BS.AS, a solicitud de la Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación.



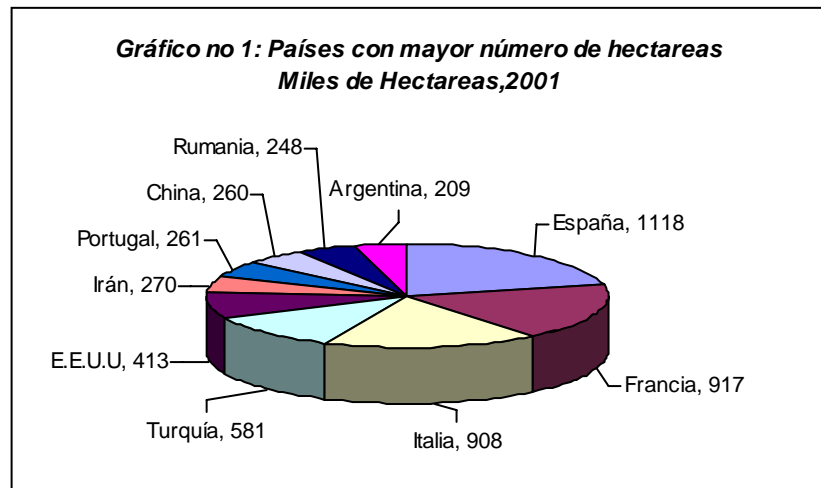
Fotografía tomada por Ronie Zamor en una Plantación de uva en Mozonte, el día 18 de agosto del 2004

Existe una gran cantidad de variedad de uva, algunas son dedicadas especialmente para ser consumidas como frutos frescos, otras variedades son especiales para los vinos y otras variedades se usan para hacer pasas. Lo que no quiere decir que no se puede usar por ejemplo las variedades especiales para vino como uvas para pasas.

Entorno Internacional

En este acápite intitulado entorno internacional se analiza las siguientes variables: análisis de los principales países con mayor superficie sembrada de uva, los países con mayor producción de uvas, los principales usos de las uvas y un análisis de las recientes tendencias en cuanto al consumo de los principales derivados de la uva.

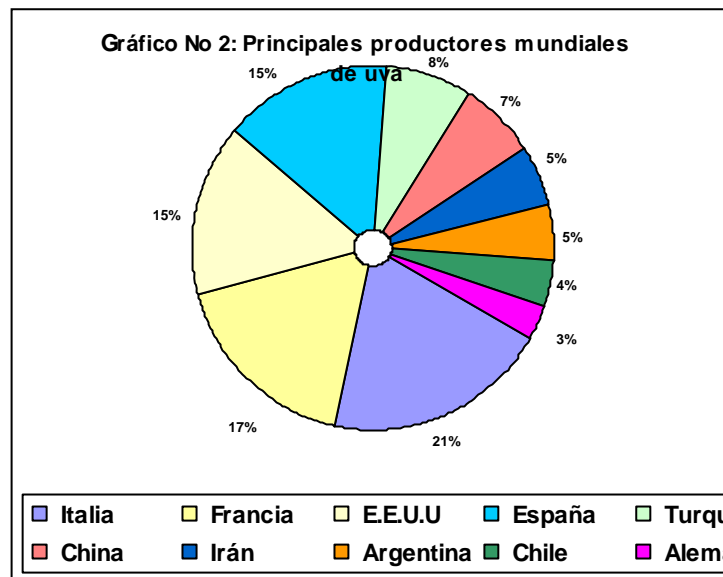
El gráfico # 1, elaborado en base a los datos del informe OIV 2001, coloca a España como el país con mayor cantidad de hectáreas cultivadas de uva en el mundo entero. En segundo lugar tenemos a Francia, en tercer lugar Italia y hasta en



cuarto lugar tenemos a Estados Unidos donde el Estado de California es considerado como el lugar más importante. Este cuadro indica que Europa es el continente con mayor superficie sembrada de uva.

FUENTE: INFORME OIV 2001

Es clara la diferencia entre los países con mayores áreas sembradas de uva y los países productores desde la perspectiva de la competitividad de los países. Si bien es cierto que España es el país con mayor cantidad de hectáreas sembradas de uva, no es sin embargo, el país mayor productor. Eso se debe a que en España los productores tienen niveles de productividad más bajos que



otros países productores. En cuanto a áreas sembradas, España ocupa el primer lugar, sin embargo, en cuanto a producción total, ocupa el cuarto lugar. Los países con mayores producciones son respectivamente Italia, Francia, Estados Unidos y España.

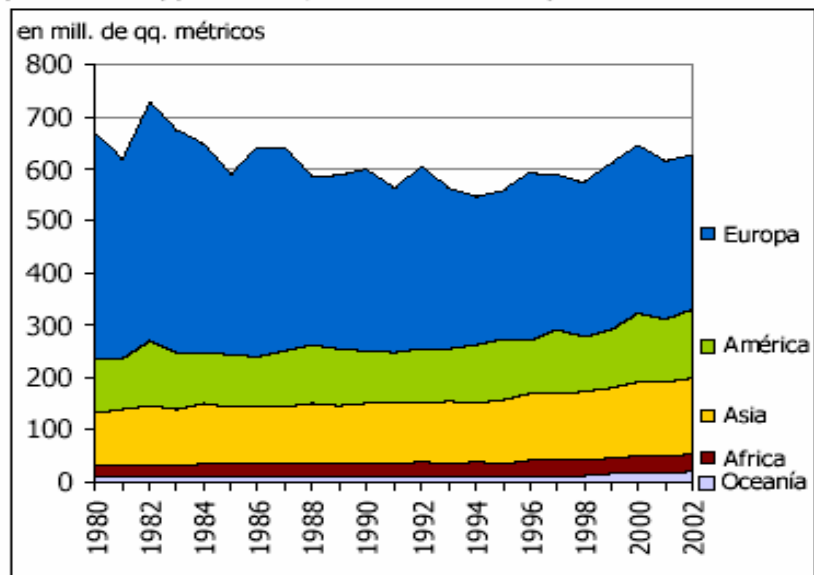
Chile no figura entre los 10 países de mayor área sembrada, sin embargo, está entre los mayores países productores, esto significa que Chile tiene una buena productividad en comparación con otros países. Países como Italia reportan rendimientos hasta de

200 quintales de uva por manzana por cosecha. Es importante señalar que como la uva se corta después de los 120 días de la poda, se puede esperar por lo menos dos cosechas anuales o más. Todo depende de la calidad de manejo que se le da a la plantación.

Gráfico no 3:

La producción mundial de uva en el año 2002 fue de 624.6 millones de quintales métricos, lo cual sigue con la tendencia positiva revertida a mediados de los 90, luego de varios años de baja continua. Es decir en estos últimos años, se ha tenido una tendencia general de crecimiento en la producción de uva, y se espera que se mantenga esta tendencia por el consumo creciente de uva fresca y de vino de los países con mayor capacidad de compra. Ya el vino, sobre todo, es parte de la dieta de muchos países occidentales como España, Francia e Italia.

Producción mundial de uva por continente
(en mill. de qq. métricos, años 1980 a 2002)



Fuente: FAO

Europa es el principal continente en cuanto a la producción de uvas (48% en el año 2002), pero va perdiendo parte de su importancia relativa a medida que pasan los años. En cambio las producciones de Asia (24% en el año 2002) y América (20% en el año 2002) van ganando terreno. Muchos países de Asia y de América Latina, que antes no producían uva están iniciando en este negocio, gracias a los avances de la biotecnología que permite la adaptación de cultivos en suelos que antes, se pensaba imposible.

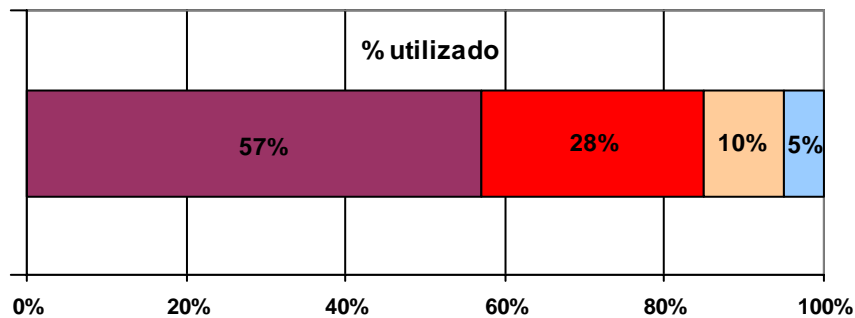
En cierta medida, gracias a los avances tecnológicos, las ventajas climáticas y geográficas están siendo superadas en el caso de muchos productos. Con la globalización de los mercados, la demanda mundial de productos y las capacidades de producción también se están globalizando. Desde esta perspectiva, la fortaleza

distintiva en la producción de algún producto con demanda mundial no está en la ubicación geográfica sino en la competitividad de los productores. Aquí se entiende como competitividad como la capacidad de elaborar productos de excelente calidad al menor precio posible, es decir producir mucho con excelente calidad y al menor precio.

Principales usos de la Producción Mundial de Uvas

Los destinos de la producción mundial de uva son: 57% a la elaboración de vino, un 31% a consumo en fresco, un 8% a la elaboración de jugo concentrado o mosto y el restante 4% a pasas de uva.

Gráfico No 4: Destino de la producción mundial de uvas 2002

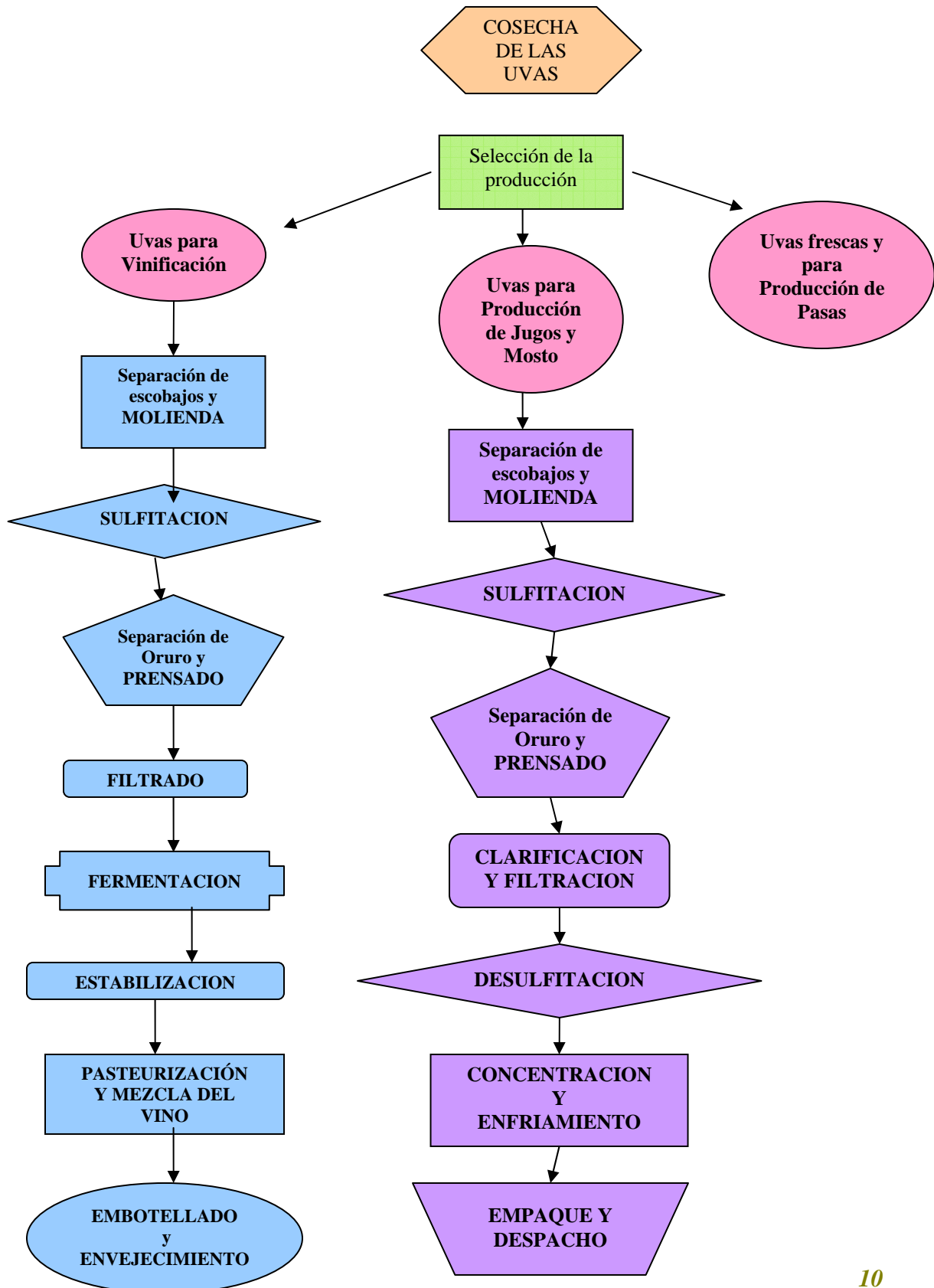


Fuente:
INFORME
OIV 2001



En cuanto a la utilización de la producción mundial de uva, se tiene que la mayor parte de la producción se va para la elaboración de vino. Con los últimos estudios que se han realizado y que han demostrado la importancia del consumo moderado de vino para la salud humana, se espera que el consumo de vino aumente con el tiempo y consecuentemente eso genera un incremento en la producción y demanda de uva para vino. Por la globalización de los mercados mundiales, se puede esperar que la demanda de uva se aumente, y al mismo tiempo, se desarrollen nuevas capacidades de producción en países y lugares que antes no la producían. Todo esto tenderá a incidir en la oferta reduciendo los precios a los consumidores finales y mejorando la calidad de los productos. Solamente los países con capacidad de mejorar la calidad de los productos sin afectar el alza de los costos de producción, serán competitivos en este nuevo entorno internacional.

Cadena genérica de la Uva



En cuanto a la integración de la cadena de producción y comercialización de la uva, se analiza dos tipos de integración: la integración hacia delante y la integración hacia atrás. Se debe señalar la alta importancia que tiene la integración de las cadenas en los países altamente competitivos, pues asegura a los productores y combina las capacidades de los productores primarios, los proveedores de insumos y las empresas de comercialización. Todo esto asegura la entrega eficiente, a los consumidores finales, de un producto de alta calidad y con precio competitivo.

Por **integración hacia atrás** se tiene la capacidad de los productores para combinar esfuerzos y juntarse con los proveedores de insumos necesarios para una producción efectiva de Uva. Y los insumos necesarios no se refieren solamente a la adquisición de plantas, insumos químicos (abonos, fungicidas y maquinarias) sino también a servicios financieros (crédito, compra de futuro, ventas de acciones) y servicios no financieros (asistencia técnica, investigación tecnológica e inteligencia de mercados), todo este entramado de bienes y servicios cuando están a disposición de los productores a precios competitivos aseguran una excelente competitividad de la producción.

En cuanto a la **integración hacia delante**, se entiende que una empresa es competitiva no solamente por su capacidad de elaborar productos de alta calidad a precios competitivos, sino por la capacidad de esta empresa de transformarse y de conectarse adecuadamente a cadenas de entrega de estos productos a precios competitivos a los consumidores finales. En este sentido, los productores de uva de los países altamente competitivos disponen de contratos formales de venta de sus productos y tienen precios que permiten adelantar el futuro. No se trata de solamente producir sino vender a buen precio lo producido.

Beneficios de la uva

- ✓ Es depurativa, diurética, activa y mejora el funcionamiento del hígado y de los riñones, es laxante si se come con la piel.
- ✓ Las pepitas contienen un aceite esencial con actividad sobre el colesterol, regulándolo, en la arteriosclerosis, y en las enfermedades del corazón.
- ✓ Es curativa en las enfermedades de la piel, insuficiencia del hígado, exceso de ácido úrico y gota, en la albuminuria.
- ✓ La cura de uvas la inventaron los romanos, consiste en tomar sólo uvas durante siete o nueve días, es ideal para desintoxicar, bajar de peso, en los casos de fiebre y para rejuvenecer.

- ✓ Las pasas son mejores que las frescas porque contienen concentradas sus propiedades, además son laxantes, muy buenas para los problemas de memoria y en las personas que realizan un trabajo intelectual.

Estos son solamente algunos de los beneficios que los estudios científicos han revelado del consumo de la uva fresca. Lo que hace pensar que la demanda mundial de uva estaría aumentando en un mundo globalizado donde cada día hay mayor preocupación por la buena alimentación y la calidad de vida. El consumo de uva, a diferencia del consumo excesivo de vino, no ha reportado ningún síntoma negativo para la salud humana.

ANÁLISIS DE LA EXPERIENCIA DE PRODUCCIÓN DE UVA DE MESA EN NICARAGUA

En cuanto al análisis de la experiencia de producción y comercialización de la Uva de mesa en Nicaragua, se revisan las siguientes variables: características de los productores, análisis económico del rubro y análisis FODA de esta nueva actividad económica. Las entrevistas hechas a los productores constituyen el insumo básico para la elaboración de este acápite.

Cantidad de productores y características

Actualmente, con el esfuerzo del organismo Pueblo en Acción Comunitaria PAC², existen en los Municipios de Mozonte, Palacagüina, Pueblo Nuevo y Condega, un total de 20 productores individuales de Uva de Mesa. Estos productores tienen entre 0.5 y 2 manzanas sembradas de uva, la mayoría ya ha tenido sus primeras cosechas. Por lo general, estos productores ya han tenido una excelente trayectoria con la plantación de los cultivos tradicionales, ahora están experimentando con este nuevo cultivo exótico y rentable.

Por la gran experiencia que han tenido estos productores con los cultivos tradicionales, ellos se convierten en actores claves para medir la rentabilidad comparativa de este nuevo rubro, ellos disponen de experiencia acumulada tanto en la producción como en la comercialización de los productores tradicionales.

Una de las características esenciales de los actuales productores de uva de las Segovia es que ellos son productores diversificados. Es decir, además de dedicarse a la producción de la uva, ellos están sembrando los rubros tradicionales. Se reportó el caso de productores que se dedican a la siembra de aguacate y de verduras. Y además, algunos tienen otros ingresos provenientes de actividades asalariadas y de comercio.

Una segunda característica importante de estos productores es que ellos tienen cierta estabilidad de ingresos. Se entiende por **estabilidad de ingresos**, la posibilidad del productor de recibir ingresos todo el año, proveniente de otras actividades. La estabilidad es un indicador que a diferencia de los más pobres a los menos pobres. Por

² PAC= Pueblo en Acción Comunitaria es un organismo financiado por Visión Mundial y de la Agencia Interamericana de Desarrollo (AID)

lo general el campesino pobre es doblemente pobre por la poca cantidad de ingresos que recibe y por la estacionalidad de estos ingresos.

Por las características propias del cultivo de la uva, un productor que se quiere dedicar a este rubro tiene que tener cierta liquidez económica y financiera. Las enfermedades que atacan a las plantaciones de uva son fatales, repentinas y costosas de curar.

Una tercera característica es la capacidad de los productores de Uva de las Segovias de mantener una plantación durante un período superior o igual a los 18 meses sin obtener ningún tipo de ingresos. Esta capacidad implica varias cosas importantes: liquidez económica y financiera para poder pagar mensualmente los gastos de mantenimiento de la uva³, cultura empresarial necesaria para entender que las inversiones rentables son costosas y lentas de recuperar.

Por lo general, los productores más pequeños que conviven diariamente con el apremio de la sobrevivencia no pueden dedicarse a este cultivo que requiere de una importante inversión inicial, la capacidad de superar exitosamente los choques inesperados de la naturaleza y sobre todo a esperar hasta 3 años para recuperar la inversión y empezar a obtener un nivel de rentabilidad aceptable.

Una cuarta característica propia de los actuales productores de la Segovia es la tenencia de propiedad. Un productor que no tiene acceso a tierra propia no puede dedicarse a esta actividad agrícola. Alquilar tierra durante largos períodos, no es un fenómeno común dentro del campesinado nicaragüense. Es decir los productores que se dedican al cultivo de uvas tienen acceso a los recursos naturales, que por lo general, son una especie de palanca para poder acceder a los recursos financieros.

No se trata solamente de tener tierras apropiadas, los operadores de micro-crédito con presencia en esta zona exigen que los productores hipotequen su finca, y para eso se necesita disponer de una propiedad legalmente inscrita. En Nicaragua, solamente un grupo pequeño de productores tienen sus propiedades legalmente constituidas.

Estimación de la producción actual

Para estimar la producción actual de uva de mesa producida en Nicaragua, se utiliza los datos reportados por los 12 productores entrevistados para este estudio, y se

³ En cuanto a los gastos de mantenimiento, los más importantes se refieren al pago del cuidador permanente, la compra de insumos agroquímicos, el pago de la gasolina para la irrigación. Son gastos importantes que un pequeño productor con insuficiencia de solvencia económica que no puede enfrentar.

extrapola estos datos a la totalidad de productores de las Segovias.⁴ Se estima un total de producción de mil quintales de uva de mesa en las Segovias para este año. Se espera que esta producción aumente rápidamente para los siguientes períodos, ya que son las primeras cosechas, el cálculo está hecho en base a las primeras cosechas, por lo general poco abundantes.

Hasta ahora, toda esta producción ha sido vendida fundamentalmente dentro de la región, sin una experiencia de inserción fuerte en el mercado capitalino. El precio promedio ha tenido una tendencia a la baja en los últimos dos años, dado especialmente por el aumento de la producción y sobre todo por los momentos picos de producción que se daba en diciembre⁵.

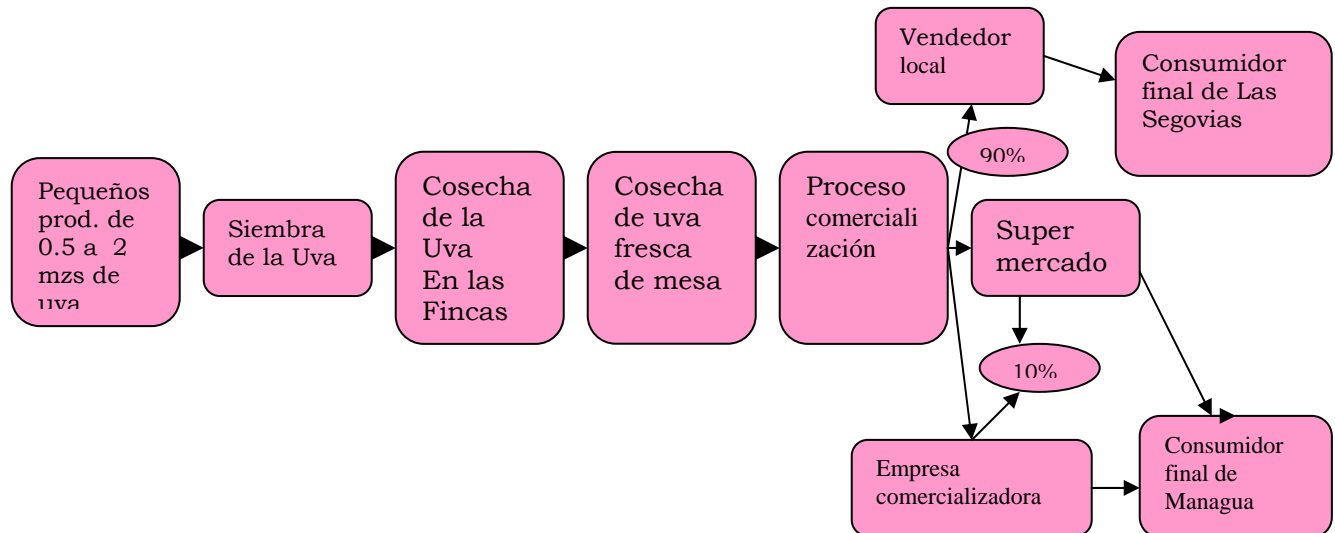
Actualmente el consumidor final está pagando un precio de 20 córdobas, dejando beneficios de hasta un 25% a los canales de distribución. Hay que tomar en cuenta que en los mercados capitalinos, para estas mismas fechas, las uvas importadas tenían un precio que oscilaba entre 25-28 córdobas por libra; lo que parece indicar que la producción actual de uva de las Segovias está algo competitivo en cuanto a las uvas importadas.

⁴ Estos datos tienen que ser tomados como aproximativos y son estimaciones mínimas tomando en cuenta que se han reportado otras experiencias novedosas de cultivo de uva en León y Matagalpa.

⁵ Para prevenir el problema de la saturación de los mercados locales, los productores se están poniendo de acuerdo para tener una poda escalonada y evitar una sobre oferta en los meses de diciembre donde se conoce la mejor demanda y consumo de Uva en Nicaragua. Con esta poda escalonada, la estrategia es producir uva todo el año sin saturar el mercado en diciembre para poder controlar la tendencia a la baja de los precios locales para estas fechas.

ANÁLISIS DE LA CADENA DE UVA DE NICARAGUA

Flujograma de la cadena de producción y comercialización de la Uva de las Segovias



En cuanto al análisis de la cadena de la uva producida actualmente en Nicaragua, se analiza a tres niveles: el uso de la producción, los niveles de integración de la cadena y los canales de distribución. Estos tres niveles son importantes, inclusivos y complementarios para una producción y comercialización exitosa de cualquier producto.

En cuanto al uso que se le está dando actualmente a la **producción de uva en la Segovia**, se puede identificar varios elementos esenciales: el primer y más importante de los rasgos fundamentales de la producción de uva es que solamente se está produciendo para el consumo de uvas frescas. No existe actualmente experiencia alguna sobre la producción de uva para vinos o para pasas, estrategias usadas en otra parte del mundo para diversificar los riesgos en la producción de uva.

En un segundo lugar, las uvas producidas en Nueva Segovia, aunque sean de buena calidad, no existe un procedimiento estandarizado que permite lograr la uniformidad y calidad de las uvas importadas. Algunos productores, por falta de asistencia técnica, cosechan la uva antes de tiempo, por lo tanto esta uva no llega a tener la calidad de las uvas importadas.

En tercer lugar, toda la uva producida en las Segovias se está usando para consumo local de uva fresca. Aquí se puede identificar dos limitaciones fundamentales: el

mercado de las Segovía es muy reducido, considerando que la uva es un producto exótico que se consume solamente por las personas con mayor poder adquisitivo, en otros términos, la uva no es un producto de consumo masivo sino un producto de consumo selectivo. Del mismo modo, actualmente en más de un 90% se está consumiendo la uva producida en Nueva Segovía a nivel local sin una penetración importante del mercado capitalino donde reside una gran parte de la población total del país y al mismo tiempo donde existe la mayor cantidad de personas con suficiente poder adquisitivo.

En cuanto a los **niveles de integración de la cadena**, se puede decir que no existe ningún tipo de integración. En cuanto a la **integración hacia atrás**, los productores tienen mucha dificultad para adquirir insumos importantes para la producción, como por ejemplo algunos fungicidas que solamente se pueden comprar en Costa Rica y/o Guatemala. Además dichos insumos son productos de importación controlada, por lo que los productores encuentran demasiada dificultad para la adquisición de dichos productos.

Del mismo modo, en cuanto al acceso a los servicios microfinancieros, los productores valoran muy positivamente los esfuerzos emprendidos por PAC y Visión Mundial para proveer de créditos a los actuales productores de uva, sin embargo, consideran que existe cierta incoherencia en cuanto a los productos financieros ofrecidos por esta institución, sobre todo en cuanto a los plazos. También, este esfuerzo brindó la oportunidad a los productores de iniciar una nueva actividad económica, sin embargo, no existe financiamiento para ampliar las actuales áreas producidas. Los productores consideran que el financiamiento tiene que ser a un plazo mayor y constante en el tiempo.

En cuanto a la **integración hacia delante**, los productores tienen una relación totalmente artesanal con el mercado. Ellos revenden los productos, en la mayoría de los casos a los vendedores locales. Los productores tienen mucha barrera para incursionar en las grandes cadenas nacionales de comercialización de la uva. Solamente un productor reportó que ha logrado colocar sus uvas en los grandes supermercados de la capital y en Price Mart. Esta falta de conexión a los mercados nacionales es muy importante, y previene la gran dificultad que puede tener la uva de las Segovía cuando se especula en la penetración del mercado centroamericano. El diseño de una estrategia de incursión en los grandes canales de comercialización de la uva es importante, urgente y vital para la sostenibilidad de la producción de uva de Nueva Segovía.

En un mercado, cada día más globalizado, el adecuado conocimiento y acercamiento a los canales de distribución, es una tarea urgente e importante para las empresas que quieren sobrevivir y ser exitosas en la dinámica actual. Para tener un negocio rentable y sostenible, no basta con elaborar productos de alta calidad a precios competitivos, hace falta vender a precios rentables todo lo producido: un desafío doblemente importante para las uvas de mesa producidas en las Segovia.

En cuanto a los **canales de distribución**, casi la totalidad de las uvas producidas en las Segovias, ha sido vendida a través de los revendedores informales que llegan hasta las fincas, recogen algunas libras de uva, la revenden en los mercados locales y repagan al productor al final de la venta. Se puede decir que esta estrategia es muy innovadora e interesante, sin embargo, para un rubro productivo tan caro, la informalidad no parece ser la estrategia más interesante para asegurar el retorno de la inversión. En el caso del mercado muy local, puede ser que funcione esta estrategia y sobre todo, cuando se trata de un volumen de producción netamente de subsistencia, porque en el caso de un mayor volumen de producción, la administración de estas pequeñas ventas informales resulta ser engorrosa y poco rentable.

Otro aspecto importante en cuanto a la integración hacia delante, es que ningún productor de las Segovias tiene actualmente un cuarto frío donde pudiera almacenar las frutas maduras, vender a un precio competitivo y evitar la saturación del mercado. Debido a esta limitación, los productores tienen que vender la producción en la finca al precio del día.

Cuadro no 1: Análisis económico de la producción de Uva

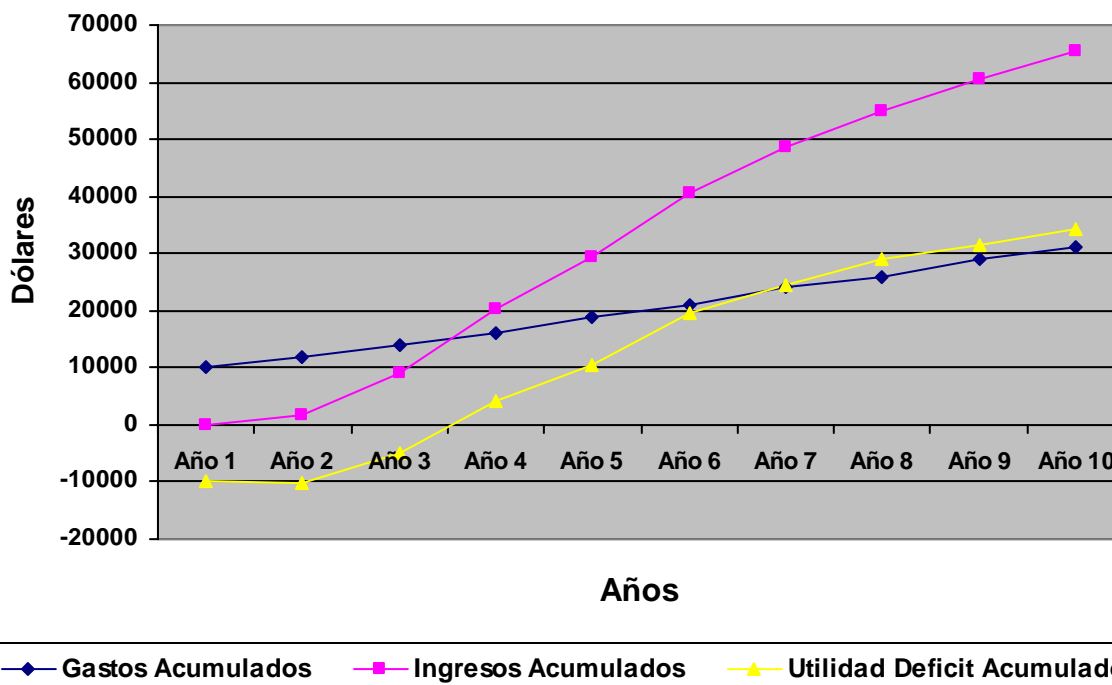
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Costos Iniciales de Instalación	\$10,000									
Costos totales de mantenimiento		\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$3,000	\$2,000	\$3,000	\$2,000	\$3,000	\$2,000
Costos acumulados	\$10,000	\$12,000	\$14,000	\$16,000	\$19,000	\$21,000	\$24,000	\$26,000	\$29,000	\$31,000
Producción en libras		\$2,000.0	\$8,000	\$12,000	\$10,000	\$12,000	\$10,000	\$8,000	\$7,000	\$6,000
Precio de Venta		\$0.9	\$0.9	\$0.9	\$0.9	\$0.9	\$0.8	\$0.8	\$0.8	\$0.8
Ingresos Anuales	\$0.0	\$1,840	\$7,360	\$11,040	\$9,200	\$11,040	\$8,000.	\$6,400	\$5,600.	\$4,800
Ingresos Acumulados	\$0.0	\$1,840	\$9,200	\$20,240	\$29,440	\$40,480	\$48,480	\$54,880	\$60,480	\$65,280
Utilidad / Déficit Acumulado	-\$10,000	-\$10,159	-\$4,799	\$4,240	\$10,440	\$19,480	\$24,480	\$28,880	\$31,480	\$34,280

Fuente: Elaboración propia en base a información recolectada en entrevistas a productores de Uva de Nueva Segovia

Según el cuadro anterior, los costos totales de instalación de 1mz.de uva hasta la primera cosecha son de 10 mil dólares. En estos gastos no se están incluyendo el costo de oportunidad de la tierra, ni tampoco el trabajo del dueño. En cuanto a los costos

iniciales, en Nicaragua, se puede decir que la producción de uva no es para los productores más pequeños, hace falta tener cierta estabilidad de ingresos para poder iniciarse en esta actividad económica. En segundo lugar, se puede ver que los gastos anuales de manteniendo de 1mz.de uva son alrededor de 2 mil dólares, en estos costos se ha incluido el pago del salario de una persona permanente, los costos para hacer funcionar el sistema de irrigación, y la compra de los fertilizantes.

Gráfico no 5: Análisis de la rentabilidad de la producción de Uva



Fuente: Elaboración propia en base a información recolectada en entrevistas a productores de Uva de Nueva Segovia

El gráfico anterior muestra que la producción de uva es un rubro altamente rentable que requiere, sin embargo, una inversión inicial bastante considerable. A partir del tercer año, 1mz.de uva genera suficientes ingresos para pagar todos los gastos iniciales, y la gran ventaja es que a partir de ahí los costos de mantenimiento son relativamente bajos en comparación con los ingresos generados por la venta de la uva, lo que hace que sea una actividad bastante rentable.

Las utilidades generadas por la producción de uva muestra una tendencia creciente y permanente en el tiempo, y crece más rápidamente que los ingresos asociados a la producción, puesto que una vez que se inicie la producción los costos de mantenimiento son constantes y la producción aumenta hasta llegar al momento pico a los 6 años, luego empieza a decrecer la producción.

Cuadro no 2: Análisis FODA de la producción Actual de Uva

Oportunidades	Debilidad	Fortaleza	Amenaza
<ul style="list-style-type: none"> Nicaragua es importador neto de Uva de Mesa Tierras fértiles con capacidad de producción Buen precio del producto Demanda creciente Existencia de organismos interesados en acompañar estos tipos de experiencia 	<ul style="list-style-type: none"> Falta de integración a las grandes cadenas de comercialización nacional Carencia de personal especializado en Uva Poco poder de negociación ante las agencias comercializadoras Inexistencia de una asociación de productores 	<ul style="list-style-type: none"> Nivel de producción aceptable Existencia de variedad adaptada a las condiciones de la zona Mayor rentabilidad en comparación con los productos tradicionales Esfuerzos para controlar la poda y no tener producción en flota 	<ul style="list-style-type: none"> Falta de personal especializa Problema para conseguir insumos indispensables para la producción Surgimiento de algún tipo de plaga que los técnicos locales no pueden controlar. Invasión de Uvas extranjeras a precios más bajos

Fuente: Elaboración propia en base a información recolectada en entrevistas a productores de Uva de Nueva Segovia

Factores favorables para la producción de uva de Mesa

En cuanto a los factores favorables para la producción de uva de mesa en Nicaragua se puede mencionar que existe un buen mercado de consumidores de uva con demanda creciente y se tiene evidencia empírica que los productores de Nueva Segovia tengan la capacidad de producir una uva de buena calidad.

Otro elemento importante que puede incentivar a la producción es el alto nivel de rentabilidad de este rubro en comparación con los rubros tradicionales. Además con un sistema de poda escalonada, se puede tener producción durante todo el año. La

existencia de tierras fértiles en las vegas de los ríos y la importación reciente de plantas aclimatadas a las condiciones agroecológicas de la zona hace que la producción de uva de mesa para consumo nacional sea una excelente oportunidad de negocio.

Factores desfavorables para la producción de uva de mesa

En cuanto a los factores limitantes para la producción de uva de mesa, se debe mencionar en primer lugar, que la producción de uva exige una importante inversión inicial, alrededor de 10 mil dólares. Lo que constituye una gran barrera de entrada a productores que pueden disponer de los capitales físicos (tierra) y humanos (conocimiento y cultura empresarial) sin embargo, carecen del capital financiero necesario para dedicarse a esta actividad.

Además por los altos costos de los insumos necesarios para controlar las enfermedades, el productor de uva tiene que tener cierta estabilidad de ingresos para mantener la plantación de uva. Los productores con alta estacionalidad de ingresos no pueden mantener 1mz. de uva.⁶

Otro factor limitante es la disponibilidad de asistencia técnica. Por tratarse de un rubro totalmente nuevo, en la zona de las segovias, casi no existe personal calificado para brindar la asistencia técnica para un rubro tan delicado. Cuando la tecnología avanza con pasos exponenciales, la asistencia técnica no puede depender de la buena voluntad y de la capacidad empírica de los productores, hace falta una preparación sistemática de personal calificado para brindar asistencia técnica puntual a los actuales, investigación e inteligencia de mercado y voluntad política de los tomadores de decisiones para apoyar esta experimentación.

⁶ Se habla de estabilidad de ingresos, porque durante los dos primeros años, cuando todavía no se ha dado la producción, se necesita de un trabajador permanente que se dedica exclusivamente al cuidado de las plantas. Y a este trabajador hay que pagarle mensualmente. En segundo lugar, el surgimiento de plagas repentinas exige que el productor tenga suficiente liquidez financiera para comprar los insumos necesarios para prevenir y erradicar plagas que pueden aparecer sin previo aviso.

LIMITANTES EN LA CADENA DE LA UVA DE MESA

Actualmente, con el esfuerzo del organismo Pueblo en Acción Comunitaria PAC⁷, existen en los municipios de Mozonte, Palacagüina, Pueblo Nuevo y Condega, un total de 20 productores individuales de Uva de Mesa. Estos productores tienen entre 0.5 y 2 manzanas sembradas de Uva y la mayoría ya ha tenido sus primeras cosechas.

Se estima un total de producción de mil quintales de uva de mesa en las Segovias para este año (2004). Se espera que esta producción aumente rápidamente para los siguientes períodos. Sin embargo subsisten limitantes para incrementar significativamente esta actividad nueva en Nicaragua.

La producción de uva exige una importante inversión inicial, alrededor de US \$ 10,000/ Mz. Lo que constituye una importante barrera de entrada a productores que pueden disponer de los capitales físicos (tierra) y humanos (conocimiento y cultura empresarial).

Por los altos costos de los insumos necesarios para controlar las enfermedades, el productor de Uva tiene que tener cierta estabilidad de ingresos para mantener la plantación.

Por tratarse de un rubro nuevo, casi no existe personal calificado para brindar la asistencia técnica para un rubro tan delicado.

Aunque las uvas son de buena calidad, no existe un procedimiento estandarizado que permite lograr la uniformidad y calidad que tienen las uvas importadas. Algunos productores, por falta de asistencia técnica, cosechan la uva antes de tiempo, por lo tanto esta uva no llega a tener la calidad de las uvas importadas.

Toda la uva producida en las Segovias se está usando para consumo local como uva fresca. El mercado de las Segovias es muy reducido y de escasa capacidad de compra para este tipo de productos.

No existe actualmente experiencia alguna sobre la producción de uva para vinos o para pasas, ni estrategias usadas en otras partes del mundo para diversificar los riesgos en la producción de uva.

⁷ PAC= Pueblo en Acción Comunitaria es un organismo financiado por Visión Mundial y de la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos (USAID).

Aún no existe ningún tipo de integración. Hacia atrás, los productores tienen mucha dificultad para adquirir insumos importantes para la producción, como por ejemplo algunos fungicidas que solamente se pueden comprar en Costa Rica y/o Guatemala. Además dichos insumos son productos de importación controlada, por lo que los productores encuentran demasiada dificultad para la adquisición de dichos productos.

Del mismo modo, en cuanto al acceso a los servicios micro-financieros, los productores valoran muy positivamente los esfuerzos emprendidos por PAC y Visión Mundial para proveer de créditos a los actuales productores de Uva, sin embargo, no existe financiamiento para ampliar las actuales áreas producidas.

En cuanto a la *integración hacia delante*, los productores tienen una relación totalmente artesanal con el mercado. Ellos venden los productos, en la mayoría de los casos, a los vendedores locales. Los productores tienen mucha barrera para incursionar en las grandes cadenas nacionales de comercialización de la uva. Solamente un productor reportó que ha logrado colocar sus uvas en los grandes supermercados de la capital y en Price Mart.

En cuanto a los *canales de distribución*, casi la totalidad de las uvas producidas en las Segovias ha sido vendida a través de los revendedores informales que llegan hasta las fincas, recogen algunas libras de uva, la revenden en los mercados locales y pagan al productor al final de la venta.

Ningún productor de las Segovias tiene actualmente un cuarto frío donde pueda almacenar las frutas maduras, vender a un precio competitivo y evitar la saturación del mercado.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

1. Con el esfuerzo del organismo Pueblo en Acción Comunitaria PAC, existen en los Municipios de Monzonte, Palacagüina, Pueblo Nuevo y Condega, un total de 20 productores individuales de Uva de Mesa. Estos productores tienen entre 0.5 y 2mz. sembradas de uva, la mayoría ya ha tenido sus primeras cosechas.
2. La experiencia de estos productores ha demostrado que sí se puede producir uva de buena calidad en Nueva Segovia. Las plantaciones tienen un rendimiento aceptable y una excelente rentabilidad económica.
3. Los productores de uva de las segovias tienen un buen grado de diversificación de la producción agrícola, son productores con cierta liquidez financiera y económica, tienen estabilidad de ingresos y cuentan con una excelente experiencia acumulada en la producción y comercialización de productos agrícolas.
4. Ellos tienen un volumen de producción de entre 60-120 quintales por manzana dos veces al año. Esta producción está vendida casi en su totalidad en el mercado local. Se recomienda la exploración de nuevos canales de distribución para poder incursionar en el mercado de Managua.
5. Los costos de instalación de 1mz.de uva hasta la primera cosecha son alrededor de 10 mil dólares y la compra del equipo de riego, la instalación del enramado y la adquisición de las plantas llevan la mayor parte del presupuesto.
6. Las principales dificultades encontradas por los productores se refieren a: acceso a financiamiento adecuado, problemas para la adquisición de insumos agroquímicos y una buena conexión a los canales nacionales de comercialización de la uva, y la disponibilidad de servicios de asistencia técnica especializada en el tema.

Recomendaciones

1. Un apoyo efectivo a los productores tiene que emprender acciones afirmativas para:
 - a. Mejorar el acceso a los insumos agroquímicos

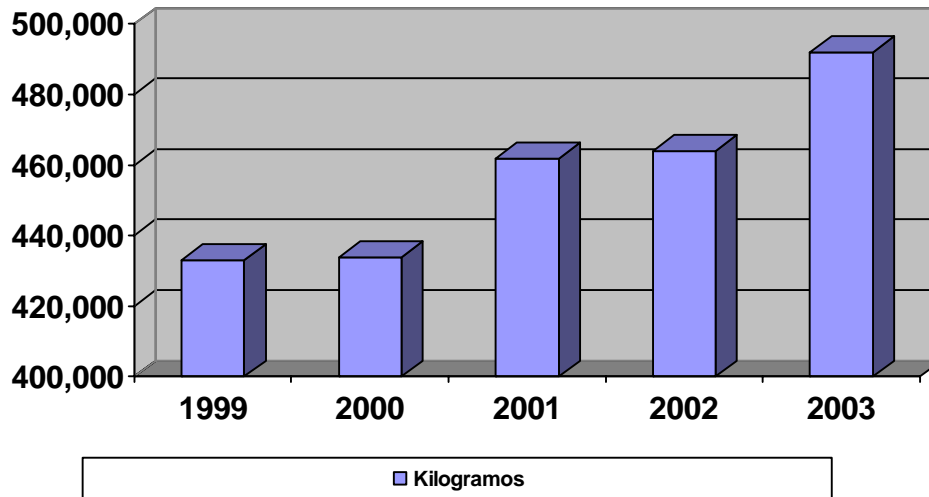
- b. Ofrecer servicios financieros con plazos más largos, tasas de interés promocional y planes de pago adecuado a los momentos de cosecha.
 - c. Mejorar la capacidad de los técnicos locales para poder brindar un servicio de capacitación acorde a las grandes necesidades de los productores.
2. Se recomienda diseñar estrategias prácticas para que los productores puedan conectarse a las grandes cadenas de comercialización de la uva.
 3. Parece importante hacer estudios prácticos para que vean en qué otros productos productivos, los productores pueden usar el equipo de riego para darle mejor aprovechamiento.
 4. Se recomienda financiar parcelas demostrativas donde se validan otros tipos de uva de mesa como la Red Globe por ejemplo.
 5. Se recomienda diseñar un sistema de capacitación empresarial para los productores.
 6. Es urgente, el fomento de la asociatividad local para mejorar el poder de negociación ante los canales de comercialización, los compradores de insumo, los proveedores de servicios financieros y no financieros. Del mismo modo, se puede esperar que una asociación de productores pueda tener un calendario sistemático de poda que asegure el abastecimiento del mercado local todo el año y la adquisición de cuartos de frío para la conservación de la uva.

BIBLIOGRAFÍA

- ✓ Instituto interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA/Argentina), Componente A: Fortalezas y Debilidades del Sector Agroalimentario, Documento 7: Uva De Mesa, Autor: Omar Miranda*
- ✓ Adolfo Olivas Olivas, "Incentivan crecimiento de los cultivos de uva", artículo publicado en la sección de Regionales, del diario la Prensa, Viernes 21 de mayo del 2004.
- ✓ Mario Fulvio Espinosa Nicaragua empieza a tomar en serio producción de uva, artículo publicado en el diario la prensa, miércoles 30 de enero del 2002.

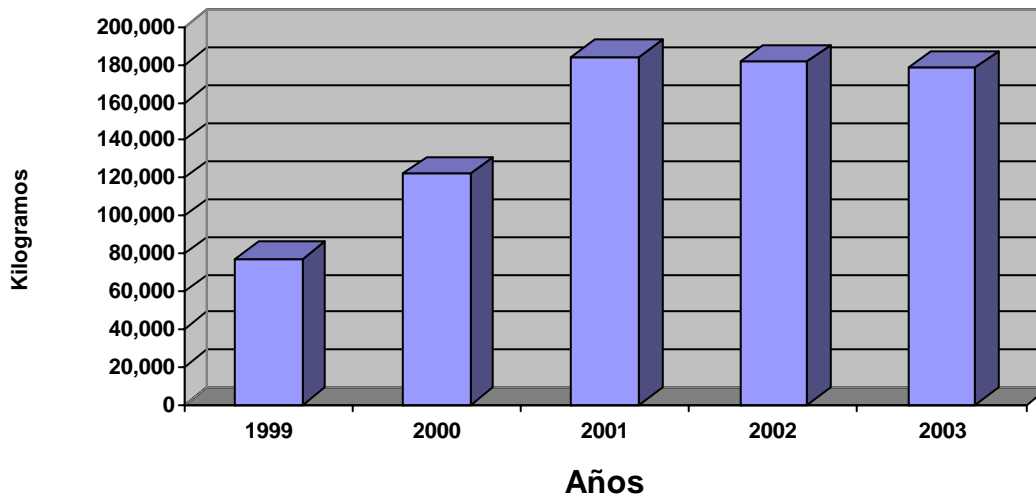
ANEXOS

Tendencia de las importaciones de UVA a Nicaragua



Fuente: Elaboración propia a partir de Datos del MIFIC

Tendencia de importación de pasas a Nicaragua



Fuente: Elaboración propia a partir de Datos del MIFIC

Listado de productores entrevistados

	Nombre de la persona entrevistada	Lugar	Fecha	Teléfono	Email
1	Ali Valdivia*	Managua	16-08-04	7136370 8306532	alivali@ibw.com.ni
2	Carlos Parrales	San Juan de Limay	19-08-04		
3	Emilio Romero	Condega	18-08-04	07323331	
4	Rufo Centeno**	Condega	18-08-04	07323323	
5	Dudley Rodríguez	Condega	19-08-04	07522328	
6	Luis Arturo Cano	Palacagüina	19-08-04	07136703	
7	José Manuel Lazos	Palacagüina	19-08-04	06166730	
8	Benjamín Vargas	San Juan de Limay	19-08-04		
9	Juan Carlos Acuña	Pueblo Nuevo	19-08-04	07192238	
10	Douglas Peralta Peralta	Palacagüina	20-04-08	7522465	
11	Joaquín Lobo	Mozonte	20-04-08	73225482	jlobo@ibw.com.ni
12	Wilfredo Moncada Martínez	Condega	20-08-04	07522331	
13	Rafael Flores	Ocotal	20-08-04	7733310	rafael@apac.org.ni

- Ingeniero Agrónomo, especialistas en productos no tradicionales.
- ** Ingeniero agrónomo, especialista en producción de uva con cursos especializados en Venezuela y España. Es actualmente uno de los productores de Uva más importante de la región. Ha sido el técnico encargado de programa Pueblo en Acción comunitaria que ha impulsado el cultivo de las Uvas en la región de las Segovias.

Principales enfermedades y Plagas que afectan a la Uva

Nombre de la Enfermedad	Proveniencia	Control
Mildiu	Es causado por un hongo que ataca a las hojas de la planta	Preventivamente, se puede curar con Cupravit, Cobox, Trimiltox Forte. Curativamente, solo existen algunos productos sistémicos como el Ridomil
Oidio	Es causado por el Hongo Uncinula Necator	El Oidio se controla preventivamente con azufre o con fungicidas líquidas. Curativamente, se puede controlar el Oidio en su fase inicial con BAYLETON, que es un fungicida sistémico.
Botrytis	Es causada por el hongo Botrytis Cinerea . Este hongo está extendido a nivel mundial	El tratamiento tiene que ser fundamentalmente preventivo. Se hace con fungicidas específicos como el Euparen o sistémicos como el Ronilan.
Virosis	La hoja de abanico, el enrollamiento de la hoja y el mosaico amarrillo. Son causados por virus que se propagan por la Poda.	Fungicidas
Pulgones Negros y verdes		Fumigación con insecticidas como ANTHIO-FORT, TAMARON 600, FILITOX 600
Orugas o larvas		DECIS, TAMARON
Zompopos		Destruyendo los hormigueros con aplicación de MIREX
Avispas		Destruir nidos o panales en los alrededores de las plantaciones de uva
Pájaros		Poner personas a pajarear para espantarlos durante la maduración

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas con productores y guía técnica del MAGFOR.

Estudio de Cadena de la UVA

Guía de entrevistas a productores de UVA

-
1. Municipio.....Fecha.....
 2. Nombre de la persona entrevistada.....
 3. Teléfono.....Email.....
-
4. ¿Desde hace cuánto tiempo realiza usted esta actividad?
a. 1-2 años b. 3-4 años c. Más de 4 años
 5. ¿Además de usted, cuántos productores se dedican a la siembra de uva en esta zona? Estimar un número_____
 6. ¿Además de la uva, Usted siembra otros productos agrícolas? () Si () No
¿Qué otros productos siembra? Enumere
 7. ¿Para los trabajos de producción (cosecha/siembra) de la UVA, usted contrata personal adicional a su familia? () Si () No
 8. ¿Cuántas manzanas de uva está sembrando actualmente?
a. 1-2 manzanas b.3-4 mzs. c. más de 4 mzs
 9. ¿Costos de producción por manzana? _____ en Córdoba
(Hacer un listado de todos los costos hasta la cosecha y la venta)
 10. ¿Rendimiento por manzana?
A. Cuando la cosecha está muy buena: (-----)

B. Cuando la cosecha está regular (-----)

C. Cuando la cosecha está mal(-----)
 11. ¿Existe variación en el precio de venta del producto durante estos últimos tres años?
Precio del 2003 (-----córdobas porUnidad de venta)
Precio del 2002 (-----córdobas porUnidad de venta)
Precio del 2001 (-----córdobas porUnidad de venta)

12. ¿A quién vende Usted la UVA producida?

- A. Revendedores locales Si No
- B. Comerciantes de fuera que vienen a comprar Si No
- C. Venta a supermercados Nacionales Si No
- D. Otro.....Cuál.....

13. Describir la ruta que sigue el producto desde la finca hasta el consumidor final (hacer un flujograma del producto)

14. Si vende a un supermercado o a una empresa formal

- A. ¿existe algún contrato de venta? si no
- B. vende al crédito si no
- C. vende a un solo comprador si no
- D. lleva el producto hasta el comprador si no
- E. Tiene camión refrigerado si no

15. ¿Acceso a servicios complementarios?

- A. Tiene acceso a luz eléctrica si no
- B. Tiene acceso telefonía convencional si no
- C. Tiene cuarto Frío si no
- D. Tiene acceso a capacitación si no
 - I. De quién (-----)
 - II. Pagó usted por esta capacitación si no

16. ¿Tiene Acceso a servicios financieros? si no
De quien (-----)

17. ¿Considera usted que el cultivo de la Uva es una mejor oportunidad que los cultivos tradicionales? Si No
¿Por qué?

18. ¿Cuáles son los principales problemas que presenta el cultivo de la UVA?

Enumerar las tres principales

- A. -----

- B. -----

C. -----

14. ¿Considera que la uva tiene un buen precio en el mercado nacional?
() Si () No

¿Por qué?-----
--

19. ¿Pertenece usted a alguna asociación de productores?() Si () No

¿Cuál?_____

20. ¿Cuáles son los beneficios de pertenecer a alguna organización o gremios?

21. ¿Cuáles son los Insumos necesarios para hacer una plantación de UVA? (Hacer un listado de los insumos)

22. ¿Existe facilidad de acceso a los insumos necesarios? () Si () No

23. ¿Cuáles Son Los Principales Insumos Que Se Usan En La Producción De La Uva?
Enumerar

24. ¿Necesidades y requerimientos de los productores de UVA? (si un proyecto quisiera ayudar a los productores de uva, cuales son las principales necesidades de los productores de la zona)

Estudio de Cadena de la UVA

Guía de entrevistas para Informantes Mayoristas

Lugar.....Fecha.....

Nombre de la persona Entrevistada.....

Institución.....Cargo.....

Teléfono.....Email.....

1. ¿Existe alguna organización de productores de UVA aquí en Nicaragua?
 - a. Quien, dirección

2. ¿Conoce Usted alguna organización que está apoyando a los productores? Tipo de organización, tipo de apoyo que se le brinda a los productores?

3. ¿Hace cuánto tiempo, ustedes han iniciado con la producción de la UVA?

4. ¿Cuántos productores están atendiendo actualmente?

5. Estimación del Número total de productores de la UVA

6. Tipología de los productores de UVA
 - a. Cantidad de productores con 5-10 manzanas
 - b. Cantidad de productores con 1-5 manzanas
 - c. Cantidad de productores con menos de 1 manzana sembrada

7. ¿Estimación del número total de áreas sembradas? Total, Zona geográfica

8. ¿Zonas de siembra en el país? ¿Otras zonas de cultivo potencial?

9. ¿Rendimiento por manzana?

10. ¿Ficha Técnica para la siembra?

11. ¿Estimación de Costo por Manzana?
12. Destino actual de la producción
13. Precio de venta de la producción
 - a. Venta directa
 - b. A quién venden
 - c. Problemas con las ventas
14. Canales de Venta de la producción
15. Disponibilidad de servicios técnicos para la producción
16. Tipo de productores que pueden entrar en estas cadenas de Producción
17. Principales diferencias entre la UVA Nicaragüense y la UVA importada
18. Principales dificultades encontradas por los productores
 - a. Técnicos
 - b. Mercado
 - c. Venta
 - d. Comercialización
 - e. Financiamiento
 - f. Servicios de asistencia técnica
 - g. Sostenibilidad de la actividad económica
 - h. Transporte del producto
 - i. Refrigeración del producto
 - j. Almacenamiento del producto
 - k. Conservación del producto
19. Variedad de UVAS producidas aquí en Nicaragua
20. ¿Cuál es la variedad más rentable?
21. ¿Uso de cada variedad?

22. ¿Por qué considera Usted que la UVA puede ser una oportunidad de Negocio para los productores?
23. ¿Tiene datos sobre la importación de UVA a Nicaragua, precio, principales importadores, etc.?
24. ¿Condiciones necesarias para una buena producción primaria de la Uva?
25. ¿Conoce usted alguna experiencia de transformación de la UVA?
26. ¿Conoce Usted algún productor que ha exportado su producción de UVA?