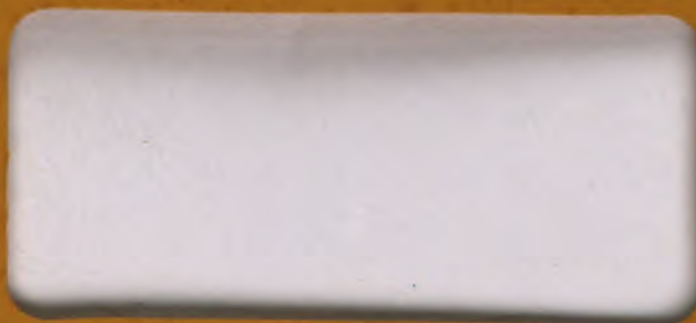


IICA
C20
29
Anexos



INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA





PERFIL DE PROYECTO

**FORTALECIMIENTO DEL SISTEMA
DE EXTENSION AGRICOLA EN NICARAGUA**

ANEXOS



MINISTERIO de Agricultura y Ganadería



Oficina EN NICARAGUA

Nicaragua, MARZO de 1992

**UNIDAD DE
DOCUMENTACION PARA
LA PREINVERSION**

11/27
C20.
29
Amedos

BV-13969.

00000531

ANEXO No. 1

BIBLIOTECA VENEZUELA

1974

**INFORMACION SOBRE LA COOPERACION EXTERNA
RELACIONADA CON LA EXTENSION EN NICARAGUA**

**Fuente:
Dirección General de Cooperación Externa
del MAG**

2-1

RESUMEN DE LA SITUACION DE EXTENSION - MAG

La Dirección de Extensión, bajo la Dirección General de Servicios Agropecuarios del MAG ha venido laborando con el CENACOR durante el presente año 1991. En este mismo año la DER y CENACOR han sido apoyados por tres (3) Proyectos y/o fondos: a) Proyecto FAO/PNUD/NIC/85/028 que se encuentra en su etapa final, b) el Programa de Optimización y Desarrollo de los Recursos Humanos (PODER-H) apoyado por ACIDI y c) estuvo incluida en el componente No. 3 de apoyo del NORAD.

El Proyecto FAO/PNUD apoyó desde el inicio del año, incluyendo 4 regiones (I, II, IV y VI); el Programa PODER-H inició su apoyo hasta agosto de 1991 con capacitación a técnicos de extensión previamente seleccionados en cada una de las regiones de pacífico y centro; el apoyo de NORAD, bajo el componente No. 3 se recibió hasta agosto de 1991 e incluía sólo las regiones I, III, V y VI.

La situación de apoyo puede observarse en el siguiente cuadro.

Cuadro 1. Resumen de los apoyo recibidos por Extensión durante el año 1991.

PROYECTO U ORGANISMO	NIVEL/REGION											OBSERVACIONES
	DER	CENACOR	I	II	III	IV	V	VI	RA AN	RA AS	RJS	
FAO/PNUD/NIC	■	■	■	■		■						Desde enero
PODER-H	■	■	■	■	■	■	■	■				Desde Agosto
C. 03 NORAD			■		■		■	■				Desde agosto
PRODESAR/Hol.							■					N/D
FINNIDA						■						Desde enero
C. 07 NORAD				■	■	■						Desde febrero

Se tiene conocimiento de otros Proyectos o Programas que han apoyado a las regiones pero no tienen un control o seguimiento a nivel central de Extensión como son: PRODERE, PQDRI, Proyecto FINNIDA-V Región, COSUDE-I Región, CARE, entre otros.

Para el año 1992 se ven nuevas perspectivas de apoyos por parte de nuevos proyectos como son: Manejo Post-Cosecha (COSUDE), a partir de enero y que incluye todas las regiones; Generación y Transferencia de Tecnología (FAO/PNUD) que iniciaría en abril si es aprobado e incluye todas las regiones; PODER-H (ACIDI) a partir de abril que continuaría en la preparación de los técnicos seleccionados y posibilidad de incluir a los R.A.; PRODETEC (FINNIDA) que inicia en enero y apoya las regiones III y IV; Componentes No. 3 y 7 de NORAD que iniciaría en enero si es aprobado.

La situación aproximada para el año 1992 se resume en el cuadro siguiente:

Cuadro 2. Perspectivas aproximadas de apoyo para la Extensión durante el año 1992. (Monto global expresado en miles de U.S.\$ e incluyen los montos para la obtención de medios).

PROYECTO U ORGANISMO	NIVEL/REGION											MONTO GLOBAL	OBSERVACIONES
	DER	CENA COR	I	II	III	IV	V	VI	RA AN	RA AS	RJS		
FAO/PHUD	50	50	50	90	30	30	50	50	50	50	50	700	a partir de abril si es aprobado
PODER-N	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	100	a partir de abril
FINNIDA					300	300						1506	a partir de enero
Post-Cosecho (COSUDE)													
C.83 NORAD	1.7		26	27	27	22	27	26	27	27	27	994	si es aprobado
C.87 NORAD					30	30	30					271	desde enero
PRODESAR/NoI												110	desde enero
PRODERE												110	Algunas zonas
PODRI												110	Algunas zonas
CORECA/CEE/ IICA												138	Panorama y Cajas
TOTALES APROX	60	59	87	176	416	411	86	225	86	86	86	3371 ----- 1778	Existen montos contraídos en pago de los asesores y sus gastos operativos

Ante las perspectivas de apoyo a la Extensión cabe decir que los recursos de contrapartida, a nivel nacional y en específico a nivel central, están débiles. Para llevar a cabo las acciones que implican los distintos proyectos, la situación se presenta de la siguiente manera:

A esto se puede agregar que, en cuanto a recursos físicos y de movilización, la DER a nivel central tiene deficiencias en:

a) Vehículos.

La DER cuenta actualmente con 6 vehículos, de los cuales los 3 que se encuentran en mejor estado son los que entregó FAO/PNUD en 1988. Los 3 restantes; un Niva, un Jeep Toyota y un Lada del año 1986 ya presentan problemas para viajar a las regiones y se utilizan más para las gestiones centrales y viajar a las regiones cercanas (II, III y IV) pero sin entrar al campo.

Con 3 vehículos se dificulta la supervisión de las acciones de extensión en 9 regiones. Si anteriormente se vió que se necesitaba reforzar a la DER con recursos humanos, éstos deberán contar con sus medios de movilización para poder potenciarlos y que desarrollen una buena labor. Se tiene necesidad de por lo menos 3 vehículos más para atender debidamente las regiones y los proyectos.

b) Microcomputadoras.

La DER cuenta actualmente con un sola microcomputadora. Se ha pedido su completamiento para poder diseñar, diagramar y editar folletos, textos, despleables, otros y así agilizar su proceso de reproducción pero esto no ha sido posible hasta la fecha.

A esto se agrega que la DER, además de los documentos que debe sacar para la divulgación técnica, debe también reproducir los documentos didácticos de los distintos eventos que realiza.

Por otro lado, se necesita llevar y procesar los datos de las parcelas que se implementan en las regiones, así como registrar y procesar los datos de los eventos, controles, evaluaciones y expedientes.

Ante esta cantidad de trabajo, el tiempo disponible de una microcomputadora es insuficiente; se necesitan a nivel de la DER 3 microcomputadoras más (1 de ellas con impresora Lasser) y, a nivel del CENACOR 2 microcomputadoras (1 de ellas con mouse, skanner profesional e impresora Lasser) para realizar levantado de textos, diseño, diagramación de las publicaciones.

c) Gastos Operativos.

En el año 91 se ha recibido apoyo de la administración en el respaldo con viáticos para poder desempeñar labores en las regiones; sin embargo fue insuficiente en el sentido de que la tabla de viáticos no cubre las necesidades. Para supervisar las labores de Extensión se requiere de que el técnico permanezca varios días en las zonas de cada región. La tabla

Cuadro 3. Número de técnicos existentes y requeridos en Extensión para laborar con los distintos apoyos, MAG, a diciembre de 1991.

NIVEL / REGION											RECURSOS HUMANOS EXISTENTES
I	II	III	IV	V	VI	RA AN	RA AS	RJS	CENACOR	DER	
39	42	23	70	27	142	5	3	9	6	9	Técnicos existentes a dic.91 incluyendo delegados zonales y directores de extensión.
24	37	18	58	20	128	5	3	9	5	8	Técnicos existentes descontando delegados zonales y responsables
											REQUERIMIENTOS POR PROYECTOS
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	Post-Cosecha (COSUDE)
		5	5							3	PRODETEC (FINNIDA)
2	2	2	2	2	2	2	2	2	12	6	FAO/PNUD/RIC
				5						1	PRODESAR (Holanda)
										1	PODER-H (ACDI)
					4					1	CORECA/CEE/IICA-ALA 88/23
NI					6						PRODESE
3	3	8	8	8	13	3	3	3	13	12	TOTAL DE REQUERIMIENTOS
21	34	18	58	12	115	2	6	6	22	25	DEFICIT DE RECURSOS HUMANOS

* ser contratados con fondos de CENACOR

Como puede observarse, el nivel central tiene déficit de personal para cubrir los distintos apoyos y a la vez llevar a cabo una supervisión adecuada de las acciones de extensión en las distintas regiones. Cabe decir que a estas fechas (diciembre 1991) se tiene cubierto CORECA/CEE y PODER-H, con lo que restan 6 técnicos. La Dirección ya ha asumido la contrapartida de FAO/PNUD y asumirá la contrapartida de la Coordinación de PRODETEC-MAG/FINNIDA así como apoya en PODER-H y participa en los Consejos Nacionales del Programa de Reforzamiento a los Granos Básicos CORECA/CEE/IICA-ALA 88/23.

Queda pendiente nombrar el Director de Proyecto Post-Cosecha (COSUDE) y 2 contrapartes de los asesores que vendrán con el PRODETEC-MAG/FINNIDA. Si la DER cede estos técnicos como contrapartida nacional, le quedarán únicamente 3 técnicos para supervisar las regiones, los cuales serán insuficientes, más en el año 1992 que se quieren ampliar acciones a las zonas especiales y se desean reforzar las acciones con los R.A.

La situación de recursos humanos también se puede observar crítica para las regiones III, V y las zonas especiales.

de viáticos contemplaba C\$ 6.48 p/desayuno, C\$ 7.40 p/almuerzo, C\$ 7.40 p/cena y C\$ 14.00 para alojamiento.

Dentro de los costos actuales encontrados en las regiones, la tabla de viáticos no lograba cubrir los gastos de operación y tomando en cuenta de que los técnicos no tienen un salario que pueda compensarles; es difícil enviar a los técnicos por una semana a las regiones con sólo C\$ 162.00.

Para el año 1992 se incrementa la tabla de viáticos a C\$ 30.00/día (los 3 servicios de alimentación) + C\$ 30.00 por alojamiento lo que puede venir a aportar al mejoramiento de las condiciones de trabajo pero que tampoco termina de resolver debido a que es insuficiente.

Por otro lado, se contempla la cuota de 50 galones de diesel y/o gasolina por vehículo, cuota que para acciones centrales puede resolver pero que se vuelve insuficiente para laborar en las regiones. Con 50 galones de combustible por vehículo por mes será muy difícil que los técnicos puedan estar supervisando las acciones en las regiones cuando sólo un viaje a la Región I consume 15 galones; esto implicaría que con sólo 3 viajes se consume el combustible del mes.

Si a la baja cuota agregamos que no se puede recepcionar el combustible en bidones y tampoco se puede comprar combustible porque no es reembolsable, se tienen problemas cuando el técnico tiene que permanecer en la región y visitar diferentes zonales ya que aunque vaya con el tanque lleno se queda sin combustible para regresar. En muchas ocasiones las regionales han apoyado con combustible pero sabemos que ellos también están cortos en sus cuotas por lo que se hace difícil.

La cuota de combustible programado por vehículo es insuficiente para llevar a cabo acciones en las regiones y menos cuando las visitas son a las Zonas Especiales.

d) Salarios.

A toda esta problemática se agrega el problema de salarios; tenemos profesionales a nivel central que están ganando C\$ 700.00 como salario ordinario, otros con un poco más de C\$ 1,000.00 pero que a estas alturas es también un salario bajo ya que en otros lugares les ofertan cantidades mayores y sería difícil volver a recuperar personal con experiencia o incluso contratar personal con experiencia con los salarios bajos.

Esta problemática es mayor en el CENACOR donde la mayoría de los comunicadores y operadores ganan alrededor de los C\$ 500.00 y sólo algunos responsables de área ganan cerca de los C\$ 700.00. El personal en CENACOR es un personal adiestrado que fácilmente puede ser captado por televisoras, imprentas, otros y se tiene el riesgo de perder un personal que nos ha costado capacitar.

Por tanto nos urge que la DER/CENACOR sea reforzado con personal (en cantidad y calidad) pero también nos urge que se incentive al personal existente con un salario mayor.

En la DER urge formar un equipo (2 personas) en agrosocioeconomía para que lleven el control sobre diagnósticos, evaluaciones de impacto, análisis y evaluaciones de rentabilidad de las técnicas ofertadas y de los sistemas. Habrá que mantener un equipo (2 personas) en aspectos técnico-metodológicos de la extensión. Y por lo menos se debe tener un equipo (4-6 personas) para la supervisión y apoyo a las regionales sobre todo a partir de 1992 que se ampliarán las acciones a las zonas especiales y se desean reforzar a los Representantes Agropecuarios. Por lo tanto se requiere por lo menos de 7 - 9 personas; como se vió anteriormente, quedaban disponibles 3 técnicos por lo que se necesita contratar de 4 - 6 profesionales más.

ANEXO No. 2

**PRODUCCION DE GRANOS BASICOS DE LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS
PRODUCTORES VS. LA PRODUCCION NACIONAL**

Fuente:

**CIERRA. La Reforma Agraria en Nicaragua 1979 - 1989
Economía Campesina. Vol. IV. p. 31**

NICARAGUA: PRODUCCION AGRO-EXPORTADORA DE LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES VS. LA PRODUCCION NACIONAL

(1987-1988)

RUBROS	ALGODON	AJONJOLI	CAFE	TOTAL
PMP				
AREA	21,000	10,215	45,180	76,395
PRODUC.	433.3	66.8	401.1	
REND.	20.6	6.5	8.9	
OTROS				
AREA	63.900	143	57.859	121.902
PRODUC.	1.766.7	1.0	438.6	
REND.	27.6	7.1	7.5	
NACIONAL				
AREA	84.900	10.358	103.039	198.297
PRODUC.	2.200.0	67.8	839.7	
REND.	25.9	6.5	8.1	
RELACION				
PMP/NAC.				
AREA	24.7	98.6	43.8	38.5
PRODUC.	19.7	98.5	47.8	

Producción en Miles de Quintales

Fuente:

CIEBA. La Reforma Agraria en Nicaragua
1979-1989. Economía Campesina. Vol IV. p.33

ANEXO No. 3

**PRODUCCION AGRO-EXPORTADORA DE LOS PEQUEÑOS
Y MEDIANOS PRODUCTORES VS. LA PRODUCCION NACIONAL**

Fuente:

**CIERRA. La Reforma Agraria en Nicaragua 1979 - 1989
Economía Campesina. Vol. IV. p. 33**

NICARAGUA: PRODUCCION DE GRANOS BASICOS DE LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES VS. LA PRODUCCION NACIONAL.

(1987-1988)

RUBROS	MAIZ	FRIJOL	ARROZ	SORGO INDUS	SORGO MILLON	TOTAL
PMP	242,644	90,214	16,400	28,019	26,971	404,248
PRODUC.	5,505.9	648.1	316.0	594.0	293.4	
REND.	22.7	7.6	19.3	21.2	10.9	
OTROS						
AREA	18,596	6,392	38,500	53,746	621	117,855
PRODUC.	655.0	55.9	1,186.4	1,514.9	5.8	
REND.	3.52	8.7	30.8	28.1	9.3	
NACIONAL						
AREA	261,240	96,606	54,900	81,765	27,592	522,103
PRODUC.	6,160.8	740.0	1,502.4	2,108.9	299.2	
REND.	23.6	7.7	27.4	25.8	10.8	
RELACION						
PMP/NAC						
AREA	92.2	93.4	29.9	34.3	97.7	77.4
PRODUC.	89.4	92.4	21.0	28.2	98.1	

Producción en miles de quintales.

Fuente: CIERA. La Reforma Agraria en Nicaragua 1979-1989.
Economía Campesina. Vol. IV. p.31

ANEXO No. 4

EVOLUCION DEL CREDITO AGROPECUARIO DE CORTO PLAZO

**Fuente:
Dirección General de Planificación MAG**

EVOLUCION DEL CREDITO AGROPECUARIO DE CORTO PLAZO

(Miles de Córdoba de 1980)

Concepto	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
I Crédito Total	20 676	26 902	19 552	12 919	11 810	28 842	9 111	
II Crédito Sectorial	2 437	2 389	2 347	2 488	2 685	2 575	1 626	916
II/I %	12.0	9.0	13.0	19.0	23.0	9.0	18.0	
III PIB Sector	5 749	5 442	5 181	4 716	4 575	4 053	4 204	4 060
II/III %	42.4	43.9	49.2	52.6	58.7	62.9	38.7	22.5

FUENTE: Dirección General de Planificación. MAG.
Elaborado con base en datos proporcionados por el BND y BCN

ANEXO No. 5

**FAMILIAS CAMPESINAS POR REGION
(1967)**

**Fuente:
CIERRA. La Reforma Agraria en Nicaragua 1979 - 1989
Economía Campesina. Vol. IV.**

FAMILIAS CAMPESINAS POR REGION

(1987)

REGION	NUMERO	PORCENTAJE (%)
I	24,471	13.4
II	15,109	8.4
III	17,762	9.9
IV	27,735	15.5
V	33,768	18.9
VI	42,226	23.6
Z.E.	17,739	9.9

FUENTE: CIERA. La Reforma Agraria en Nicaragua.
1979-1989. Economía Campesina, Vol. IV.

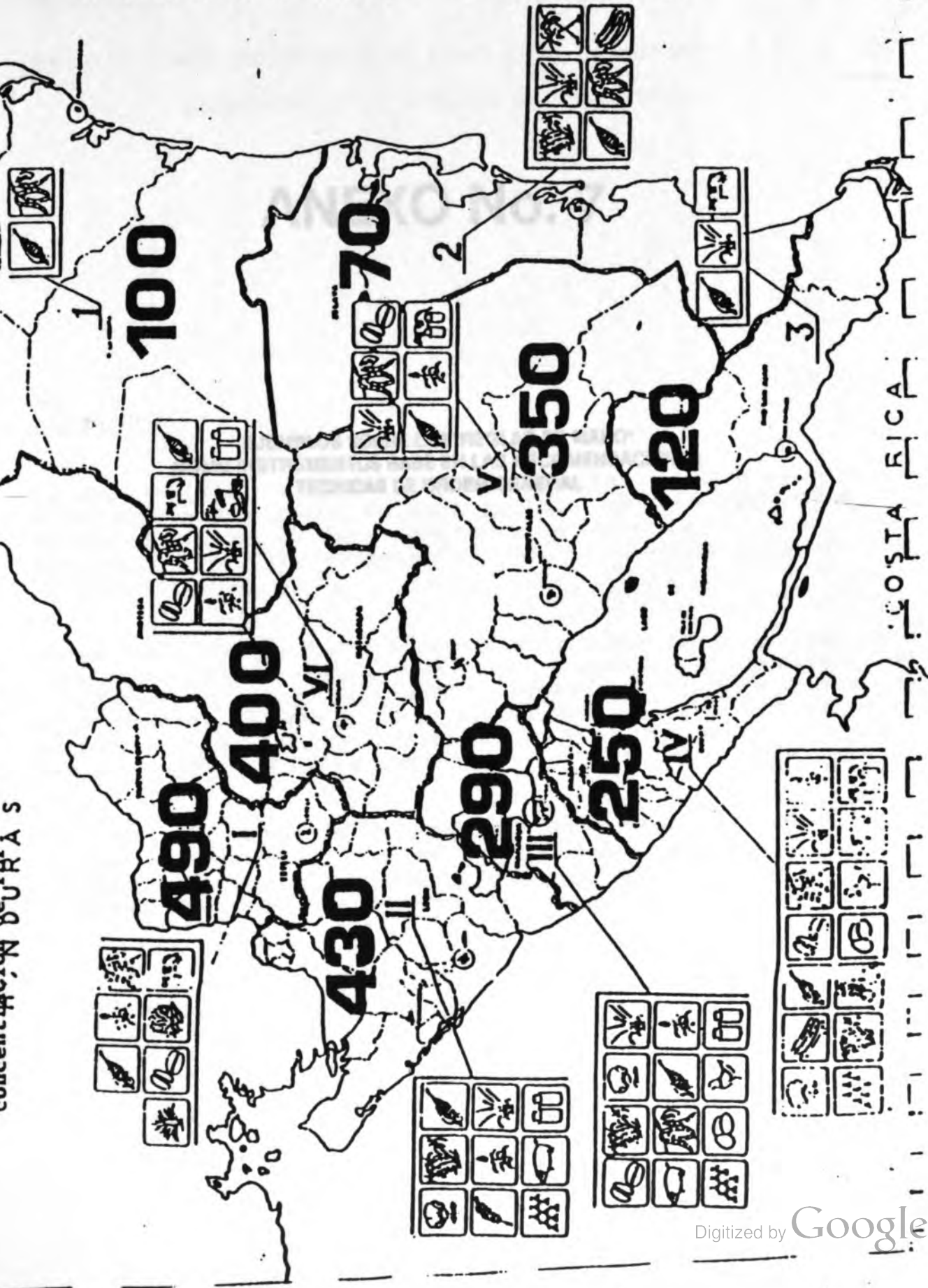
ANEXO No. 6

**DISTRIBUCION PROPUESTA DE LOS
2,500 REPRESENTANTES AGROPECUARIOS**

**Basados en la distribución geográfica
de los extensionistas**

(Basados en la Distribución Geográfica de los Extensionistas). Cabe revisar el énfasis del Programa por región según concentración de PRA S

OCEANO ATLANTICO



COSTA RICA

ANEXO No. 7

**EJEMPLOS SOBRE LAS "REGLAS DE MANO"
COMO INSTRUMENTOS BASE EN LAS RECOMENDACIONES
TECNICAS DE ORDEN GENERAL**

ANEXO No. 7

EJEMPLOS SOBRE LAS "REGLAS DE MANO" COMO INSTRUMENTOS BASE EN LAS RECOMENDACIONES TECNICAS DE ORDEN GENERAL

1

EJEMPLOS :

La idea de identificar los 3 más importantes "cuellos de botella" tecnológicos por rubro en cada región, es para CONCENTRAR los esfuerzos en pocas pero efectivas medidas de solución, como siempre, orientadas a conseguir un impacto inmediato en los niveles de productividad.

No se trata de olvidar o marginar el proceso de investigación e identificación de soluciones más ajustadas al problema en particular. Tampoco se resta importancia a la búsqueda de soluciones de mediano y largo plazo. Este proceso, que es parte esencial del sistema de investigación, debe impulsarse con energía en cada región y en cada rubro.

Sin embargo, dada la EMERGENCIA que impone las condiciones socioeconómicas del país; es indispensable detectar y aplicar "reglas de mano" con suficiente base técnica, que ofrezcan resultados positivos en forma generalizada, dentro del CORTO PLAZO.

ALGUNOS EJEMPLOS :**NO. 1 : CAFE****DEFINICION :**

La estrategia Nacional (1) prevé un incremento del volumen exportable hasta 2.12 millones de quintales oro para 1996. Para ello, se considera indispensable elevar el promedio de rendimiento Nacional, de 6.1 a 15.6 qq/oro. Todo en las Regiones I, V y VI.

El incremento esperado para el año agrícola 1992/93, es de 25,800 qq/oro a nivel Nacional (pag. No.87 del documento de Estrategia).

Para lograr esta meta (92/93), es necesario desarrollar acciones inmediatas sobre las plantaciones establecidas que son las que pueden ofrecer una respuesta en el corto plazo.

(1) Consultar cada rubro.

Cont. ejemplo.

La pregunta es: Qué cosas tenemos que hacer para estimular, en la generalidad de los cafetales de Nicaragua una respuesta, a tales niveles, tomando en cuenta que :

- a) No hay tiempo para meditar recomendaciones muy específicas; por lo tanto hay que dar todo el mérito a la experiencia local.
- b) Lo que se recomienda debe ser efectivo en términos de rentabilidad y prontitud de respuesta. Necesitamos más producción al menor costo posible y con la mayor rapidéz, y
- c) Las recomendaciones deben tener suficiente base técnica y ser de fácil aplicabilidad.

Por lo tanto, en el caso del café, la situación podría ser :

- A) Definir recomendaciones generales para cafetales establecidos y
- B) En el caso de plantaciones nueva cuya cosecha se verá después. aplicar las recomendaciones generales de la CONCAFE, ajustadas a la particularidad de cada región.

Cont. ejemplo.

CASO A : RECOMENDACIONES GENERALES PARA PLANTACIONES ESTABLECIDAS

CRITERIO : Es necesario acelerar la fisiología de la planta sin agotarla y reducir al mínimo cualquier competencia con ella.

LOS TRFS PRINCIPALES PFOBLEMAS PODRIAN SER :

- 1.- Baja fertilidad.
- 2.- Mala regulación de sombra y
- 3.- Inadecuado control de malezas.

LA RECOMENDACION, DE "REGLA DE MANO" PODRIA SER :

- 1.) Aplicar fertilizante fórmula 18-6-12-4-2; de 10 a 15 quintales por manzana en tres aplicaciones (Mayo ó Junio; Julio ó Agosto; Octubre ó Noviembre). Todo eso siempre que la población sea de 3,000 plantas ó más.
- 2.) Ejecutar un correcto regulado de somba para causar la radiación necesaria que permita aprovechar el fertilizante y provocar, sin debilitamiento, una mejor floración y fructificación y
- 3.) Mantener un oportuno combate de malezas.

Como recomendación adicional, revisar el beneficio húmedo para garantizar calidad del producto final.

Cont. ejemplo.

No. 2 : MAIZ

Criterios para la recomendación general :

- A mayor densidad de siembra, mayor producción (dentro de los límites permisibles).
- A mayor densidad, mayor demanda de nutrientes en el suelo.
- El Nitrógeno es el elemento más limitante y el de mayor retorno económico. Su época de mayor demanda es inmediatamente antes del candeo.
- En términos generales, los campesinos conocen y ejecutan bien las prácticas culturales.
- Si se tiene a mano semillas confiables de variedades probadas en la zona y de precio razonable, es bueno promoverlas.
- Es conveniente estar preparado para resolver problemas importantes de plagas endémicas.
- El cultivo de maíz, especialmente en manos de pequeños productores, está a expensas del régimen de lluvias. En general ellos tienen poca capacidad económica para invertir, por lo tanto, el riesgo de cualquier inversión nueva debe ser responsablemente calculado.

LOS TRES PRINCIPALES PROBLEMAS CONTROLABLES PODRIAN SER :

- 1) Baja fertilidad.
- 2) Baja densidad de siembra.
- 3) Variedad de poco potencial genético.

Cont. ejemplo.

LAS RECOMENDACION GENERAL, DE "REGLA DE MANO" PODRIA SER :

- Use la semilla más confiable que tenga.

- Aplique una densidad de una vara entre surco y 2 semillas por 2 cuartas ó 3 semillas por 3 cuartas, si le es posible fertilizar.

- Aplique 3 sacos de completo a la siembra y 1 1/2 sacos de urea al candealeo.

- Si sólo tiene para comprar urea, siembre a 1 vara por 3 cuartas y aplique 2 sacos de urea por manzana al candealeo si la plantación está pareja y si está lloviendo.

- Trate de proteger el producto post-cosecha.

-NOTA: Si el productor no tiene ninguna posibilidad de aplicar nada nuevo, no espere mejores rendimientos.

EJEMPLO NO. 3 :

Aves de corral y cerdos (de patio).

CRITERIOS PARA LA RECOMENDACION GENERAL :

- Ambas especies constituyen un medio de ahorro para la familia y una fuente importante de proteína.
- Antes de aspirar una mejora de cualquier naturaleza, es lógico evitar que los animales se mueran por la "morriña".
- La inversión en vacuna y conocimiento es mínima, en comparación al precio de los animales.
- Si se evita la "morriña" los campesinos estarán más motivados a impulsar mayores esfuerzos para mejorar sus animales de patio.

1900 2 12 12
1900 12 12

1900 12 12 12
1900 12 12 12

Cont. ejemplo.

EN ESTE CASO, SOLO PODRIA HABER UN PROBLEMA CENTRAL :

- De nada sirve hacer cualquier cosa, si los animales se mueren por causa de las enfermedades infecciosas.

"LA REGLA DE MANO" PODRIA SER :

- Vacune a las aves de corral contra el "new castle" con el tratamiento de gota en el ojo o nariz. Repita cada tres meses. Aprenda donde comprar la vacuna y cómo aplicarla.
- Vacune a los cerdos contra el cólera porcino y desparasítelos. Aprenda donde comprar los medicamentos y cómo aplicarlos.

ANEXO No. 8

- 1. PLAN ESTRATEGICO DE EXTENSION MAG-R.I.**
- 2. PRINCIPALES LOGROS DESARROLLADOS CON LOS R.A. EN 1991**

**Información recopilada y proporcionada
para el Ing. Ramón Girón, Jefe de extensión, Región I.**

Plan estratégico de extensión MAG-R-I

DELEGACION	DELEG. ZONAL	TECNI-COS.	COMUNA N°	RA'S N°	CA'S N°	RELACIONES (N°)	
						RA'S/TEC'S	PROG'S/RA'S.
OCOTAL	1	4	19	45	692	11	15.37
LIMAY	1	1+	28	33	433	11	13.12
JALAPA	1	4	24	26	399	6.5	15.34
QUILALI	1	4	28	35	360	7	10.28
P. NUEVO	1	5	33	33	330	6.6	10
CONDEGA	1	4	33	34	415	8.5	12.20
LA TRINIDAD	1	1	20	23	217	11.5	9.4
SOMOTO	1	5	52	55	654	9.16	11.89
JICARO	1	4	17	25	256	6.25	10.24
SAN JUAN	1	4	37	44	485	3.8	11.02
ESTELI	1	7	44	46	417	6.6	9.06
TOTAL	11	43	335	399	4658	8.14	11.67

SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA Y FOMENTO

CANTON	CANTON			TOTAL	CANTON			TOTAL	CANTON			TOTAL	CANTON			TOTAL			
	N	P	S		N	P	S		N	P	S		N	P	S				
45	70	20	20	110	1300	1750	300	3350	100	150	30	280	1000	1500	140	3000	2500	600	3600

de Maíz
de Frijol
de Sorgo.

Observaciones :

- A). Los sistemas desarrollados en Frijol están referidos a producción artesanal de semilla y producción comercial.
- B). En el caso del sorgo los sistemas se refieren a áreas en producción de semilla con la parcelación en la ejecución misma por parte de los ind.
- C). La gran mayoría de los sistemas corresponden en el caso de Frijol y maíz a crantes de Primavera.
- D). Los datos correspondientes están señalados en Cuadro Resumen del Plan Estratégico de Invernada.



ANEXO No. 9

DATOS RECIENTES DE LA ZONAL "LA TRINIDAD" DE LA PRIMERA REGION

- 1. ACTUALIZACION RA's; TERRITORIOS 1 Y 2**
- 2. UBICACION DE PARCELAS AOT Y AVT**
- 3. CARACTERIZACION DE ZONAS ATENDIDAS**
- 4. EJEMPLO DE CUANTIFICACION DE PERDIDAS EN COSECHA DE MAIZ.**

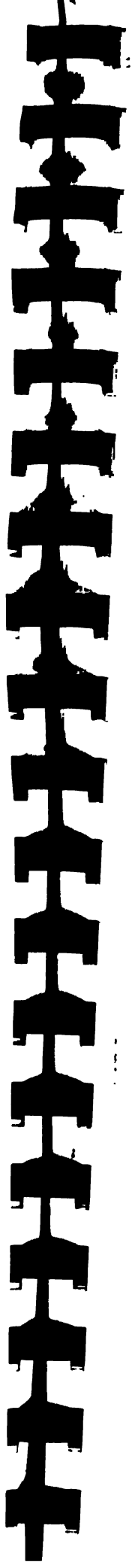
**Datos obtenidos por el
Dr. M.V. José Antonio Molina
Delegado Zonal.**

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA
 DELEGACION ZONAL MAG LA TRINIDAD
 ACTUALIZACION DE RA'S - 1,992
 TERRITORIO # 1

RA'S	COMUNIDAD	CONSOLIDADO	ACTIVOS DESNOT.	DESCORTADO	NUEVOS NOMBRAM	# INTEG	OBSERVACIONES
Aceto Gutierrez	Los Carbonales	x	-			10	Se mantiene
Reglas Pineda	Llano Largo	x				10	Se mantiene
Antel Torres	Licoroy			x	pte	5	Se va a buscar a obro
José B. Albuquerque	San Lorenzo	x				11	se mantiene
Antonio Valles	El Tamarindo		x			6	No se le dió seguim
Angel Tercero	Las Lajas	x				4	Se mantiene

Nota; Se le dará seg.
 a las comunidades señaladas para ver si es posible que funcione.

NOMBRE DEL PRODUCTOR	RUBRO	COMUNIDAD	Nº DE TERRESTORIO	OBSERVACIONES
Vicente Pérez	Frijol	La Habana	III	Se le entregaron 10 lbs de frijol vrs Es 90A.
Dagoberto Pérez	Frijol	La Habana	III	IDEM, criolla, cuarentano.
Santos Valderría	Frijol	Las Cámaras	III	IDEM
Eusebio Guido	Frijol	Las Cámaras	III	IDEM
Jesus González	Frijol	Mechapa	III	IDEM
Agustín Quezada	Frijol	Mechapa	III	IDEM
Salomá Cruz	Frijol	Mechapa	III	IDEM, criolla (rev. 81)
Santiago Flores	Frijol	Mechapa	III	IDEM, criolla (cuarentano)
Sandro Rodríguez	Frijol	La Caña	V	IDEM criolla (rev 81)
Freddy Tomás Rodríguez	Frijol	La Caña	V	IDEM cuarentano



MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA
 DELEGACION ZONAL MAG LA TRINIDAD
 CARACTERIZACION DE ZONAS ATENDIDA.

COMUNIDAD	AREAS CULTIVABLES		PASTO		TACOTALES BOSQUES	TOTAL	VP	VR	TS	VO	CAB.	YEG	MUL	PCS	AD	NR	ESC	OBSERVAC.
	CA'S	MAIZ	OTROS	PZ														
ZORRILLO	1	60	72	10	5	105	25	10	15	13	26	11	3	34	93	136	1	En otros refiere a buecos = frutales abarca el sector de La Montaf.
B. Vista	1	48	57	7	3	61	18	8	10	20	8	2	3	27	74	108	1	
Las Cámaras	1	42	30	3	3	72	18	8	10	15	8	2	1	23	65	95	1	
La Babosa	1	44	53	4	2	75	19	8	7	12	5	3	2	24	68	98	4	
El Jeyón	1	19	2	2	2	33	4	10	8	9	9	3	-	18	30	44	-	
Meabepe	1	51	3	3	3	43	5	10	8	12	12	4	2	24	60	136	2	
--LA CABA	1	63	2	4	4	54	6	7	6	15	15	5	2	45	75	170	1	
- Sa Francisco	1	40	1	12	12	36	8	4	4	10	10	7	3	49	82	225	1	
-- La cañada	1	54	25	2	2	60	11	4	5	13	13	9	4	53	110	160	-1	
-- Las Animas	1	72	33	3	3	100	14	5	6	17	11	12	5	30	115	168	1	Incluye abaguite, masa de espejos, y Loma.
LAS GAVETAS	1	46	21	1	3	65	12	9	11	14	9	9	3	20	63	98	1	
La Concepción	1	24	3	2	2	35	6	12	14	15	8	5	2	55	51	93	1	
TOTALES	13	585	333	53	45	810	2031.5	104	108	167	151	79	32	442	860	1251	12	

TOTAL MIDEBO: 99

Referencias:

- VP = Vacas Partidas
- VR = Vacas Raras
- TS = Toros Sembrados
- VO = Vacas Ocas
- CAB = Caballos
- YEG = Yeguas
- MUL = Mulares
- PCS = Peces
- AD = Adosados
- NR = No Reses
- ESC = Escuelas
- OBSERVAC. = Observaciones

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA
 FEDERACION ZONAL MAG LA TRINIDAD

CUANTIFICACION DE PERDIDAS POR COMUNIDADES .

ETAPA PRIMERA

CICLO 91/92

COMUNIDAD	RUBRO	AREA DE PERDIDAS	OBSERVACIONES
San Fernando	MAIZ	6 mz	Área total establec 936 MZ
La caña		32 mz	
Lechipo		25 mz	
Las Animas		30 mz	
La cañada		46 mz	
Comibú		10 mz	
Tomatal		22 mz	
Concepción		19 mz	
El Japón		10 mz	
La Habana		3 mz	
Buena Vista		10 mz	
Las Cámaras		12 mz	
El Hornillo		24 mz	
La Lagunita		20 mz	
Licoroy		30 mz	
Las Lajas		20 mz	
San Lorenzo		90 mz	
Los carbonales		25 mz	
Plano Largo		20 mz	
		<u>331 mz</u>	
La pacaya		8 mz	El porcentaje de pérdidas es 53 %.
Rosario arriba		6 mz	
Rosario abajo		10 mz	
Las lencas		4 mz - 50Mz	

ANEXO No. 10

**DATOS ESTADISTICOS COMO REFERENCIA
PARA PROYECTAR INGRESOS ESTIMADOS
DEL FDT PARA 1996**

(5)

AREA, PRODUCCION Y RENDIMIENTO DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS.

RUBROS	A R E A		P R O D U C C I O N		R E N D I M I E N T O	
	(miles mzs.)		(miles qq)		(qq/mzs)	
	1992/93	1996/97	1992/93	1996/97	1992/93	1996/97
TOTAL NACIONAL	923.7	1 122.6				
EXPORTACION	292.7	433.6				
Café	107.1	140.0	974.0	2 122.5	9.1	15.2
Banano	3.6	11.1	6 500.0 a)	21 090.0	1 805.6	1 900.0
Caña Azúcar	56.0	45.0	2 828.0 b)	2 452.5	50.5	54.5
Tabaco	1.5	2.0	39.0	56.0	26.0	28.0
Algodón	75.0	150.0	972.0 c)	2 109.0	13.0	14.1
Ajonjolí	35.0	50.0	400.0	550.0	9.0	11.0
Soya	10.0	25.0	250.0	750.0	25.0	30.0
Mani	4.5	10.5	1 800.0	472.5	40.0	40.0
GRANOS BASICOS	631.0	689.0				
Arroz	80.0	89.0	2 280.0	2 928.0	28.5	33.4
Frijol	152.0	160.0	1 596.0	2 144.0	10.5	13.4
Maiz	326.0	350.0	6 846.0	8 750.0	21.0	25.0
Sorgo	73.0	90.0	2 367.5	3 515.0	32.4	39.1

No se incluye Hortalizas y los No Tradicionales.
 a) Cajas de 42 lbs.. b) Toneladas de caña. c) Algodón oro.

INDICADORES DE LA PRODUCCION PECUARIA.
 1992-1996

RUBROS	U/M	1992	1996
1. VACUNO			
PRODUCCION DE CARNE	MILL LBS	77.8	89.4
Exportación	"	52.0	60.0
Consumo Interno	"	25.8	29.4
PRODUCCION DE LECHE.	MILL GLS	45.7	57.3
2. AVICOLA			
2.1 Producc. de carne	MILL LBS	23.0	30.0
2.2 Producc. de huevos	MLS DOC.	21.6	30.0
3. PORCINO			
1 Producción de carne	MILL. LBS	17.5	

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA

R. A. G.

FONDO DE DESARROLLO TECNOLÓGICO

BASES PARA LA PROYECCIONES DE INGRESOS 1972

12/01/72

versión

(uafro)

CATEGORIA	AREA	RENTEDERO ESTIMADO	PRODUCCION	PRECIO U.S.	VALOR TOTAL	OBSERVACIONES		
						EN	U.S.	C.I.
CAFE		802,300	77.0	61,600,000	1,225,000	6,150,000		
ALGODON		270,350	38.0	24,402,300	609,670	3,400,630		
SOYA		20,000	12.5	625,000	12,500	62,500		
ARBELES		100,000	30.0	3,152,000	103,000	513,200		
SUB-TOTAL ALGODON						4,025,330		
ARBE		2,270,200	10.0	22,702,000	654,100	327,000	Se estima recaudar el 10% a través de EMABAS	
MAIZ		6,176,700	10.0	61,767,000	1,235,340	1,235,000	Se estima recaudar el 20% a través de EMABAS	
FRUTAL		1,500,200	25.0	37,722,500	794,450	794,200	Se estima recaudar el 20% a través de EMABAS	
SUBS INDUSTRIAL		1,210,000	0.0	0,920,000	179,000	677,000	Se estima recaudar el 75% a través de Proyecciones	
TANCO		11,507,000	91.0	1,650,777	21,015	73,245	Se estima recaudar el 70% a través del S.R.O.	
RECUPERACIONES TANCO						51,000		
SUB-TOTAL ALIMENTOS BASICOS						3,130,245		
AZUCAR (COMERCIO LOCAL)						5,200,000		
AZUCAR (EXPORTACION)						20,770,000	414,000	
ROBLES						16,255,000	327,120	1,625,600
SUB-TOTAL COMA DE ALGODON						9,015,000		
VELIN						30,000		
MAHON						1,625,000		
RECUPERACIONES (COMERCIO)						1,225,000		
COMA						13,000		
SUB-TOTAL NO TRANSFORMADOS						2,725,000		
CARNE (INDUSTRIAL)						1,060,000		
COMA (INDUSTRIAL)						5,617,000		
SUB-TOTAL DE GANADERIA						7,077,000.0		
TOTALS GENERALES						32,274,725		

ANEXO No. 11

Perfiles de:

- GRANEROS FAMILIARES
- FERIAS DEL AGRICULTOR
- PEQUEÑOS BENEFICIOS HUMEDOS DE CAFE
- BOTIQUINES PECUARIOS
- FONDO ESPECIAL PARA MINIPROYECTOS PRODUCTIVOS

GRANEROS FAMILIARES

Un programa de múltiples beneficios
para los Productores

Ministerio de Agricultura y Ganadería
Nicaragua, 1991

PARA LA ELABORACION DE ESTE PERFIL SE CONTO CON LA PARTICIPACION DE TECNICOS DEL PROGRAMA ALIMENTARIO NICARAGUENSE (PAN), LA DIRECCION GENERAL DE TECNO-LOGIA AGROPECUARIA (DGTA) Y LA DIRECCION GENERAL -DE PLANIFICACION DEL MINISTERIO DE AGRICULTURA Y -GANADERIA.

La idea es que el M.A.G. contrate a una firma privada para administrar todo el sistema según las normas establecidas, atendiendo a las políticas que en el Sector Público Agrícola ha definido el actual gobierno.

Este mecanismo permitira la creación y amplificación gradual de un fondo rotativo administrado por la ONG que se elija, el cual incrementará los alcances del programa. De preferencia los graneros se venderán al contado, pero también se incluye un mecanismo de crédito a corto plazo, en los casos que se considere necesario y oportuno. Los artesanos construyen los graneros en las mismas comunidades en base a la demanda real expresada por los agricultores interesados, en respuesta a la promoción en la que participará el M.A.G.

II. INTRODUCCION

Muchos opinan, con sobrada razón, que no existe inversión más riesgosa que la agricultura. Quien se dedica a esta importante actividad lucha contra varios factores, algunos de ellos imponderables o incontrolables. Desde la preparación de la tierra, la selección de la semilla pasando por el control de malezas, combate de plagas y enfermedades llega después de grandes esfuerzos, si además las condiciones ambientales le fueron favorables, a obtener la cosecha producto de su trabajo. Aquí comienza la lucha. La más importante en términos de conseguir los ingresos esperados: la comercialización de su producto para tratar de recuperar la inversión y conseguir una justa y equitativa ganancia.

Todos se dan cuenta que cuando el productor de granos cosecha, por obvias razones, los precios están en la curva más baja debido a "pico" en la oferta. La necesidad de ingresos inmediatos y la falta de infraestructura de almacenamiento, les obliga vender barato al intermediario, recibiendo entonces un golpe de mucha decepción después de meses de duro trabajo. Un agricultor de Ocotlán dijo textualmente: " La tristeza de los campesinos es que lo que vendemos lo vendemos barato y lo que compramos lo compramos caro. . . Esto no es negocio".

El contenido de esta expresión, valida para la mayoría de los productores de granos, urge desarrollar acciones de verdadera emergencia para invertir los vectores. Es necesario que no sea el productor el más vulnerable, no solo a los elementos de la naturaleza sino a las fuerzas del mercado.

- almacenado.
2. Obtener una mayor flexibilidad y ventaja en la negociación de su producto. Pueden negociar sin riesgo de perder.
 3. Cuando menos, "congelar" el valor de su producto y en la mayoría de los casos, incrementarlo a medida que se acerca la época de mayor escasez. En este sentido, el granero funciona como un pequeño Banco familiar que escapa al fenómeno inflacionario (reducido en la actualidad), y protege de modo eficiente el patrimonio de el pequeño productor.

Además de lo anterior, el proyecto fomenta y desarrolla la capacidad de los artesanos locales y abre nuevas fuentes de trabajo con efectos consistentemente positivos.

IV. OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Desarrollar un sistema capaz de construir un total de 15,000 graneros familiares de diferentes capacidades (10, 18 y 30 quintales, expresados en maíz), durante los 5 años primeros del proyecto, para ser vendidos a precios competitivos directamente a los productores.
2. Crear una capacidad adicional diseminada a nivel familiar, de por lo menos 270,000 quintales de granos durante los primeros 5 años del proyecto.
3. Beneficiar directamente durante es mismo periodo, a un mínimo de 15,000 familias, e indirectamente a todo el sistema de seguridad alimentaria del país.

Debe tenerse presente que este proyecto está sustancial, pero no exclusivamente orientado al caso del maíz.

4. Incorporar, durante los primeros 5 años del proyecto, a por lo menos 20 pequeñas empresas de artesanos constructores que eventualmente pueden construir otro tipo de herramientas y equipo de uso agrícola.
5. Establecer una o varias Organizaciones No Gubernamentales (ONG) que se dediquen en forma eficiente y competitiva a la administración de este y otros proyectos conexos, ampliando con ello la capacidad privada del país para participar conjuntamente con el M.A.G. en impulsar proyectos relacionados con el desarrollo rural.

3. Se promueve la mecánica necesaria para seleccionar y contratar a las ONG, con personería individual o jurídica que ofrezcan suficientes garantías de éxito para la ejecución del proyecto.
4. Se contratan las ONG y se inician acciones en el entendido que los contratados realizan un trabajo coordinado con el M.A.G. a nivel regional.
5. De preferencia, se abrirán varios frentes simultáneos de trabajo de acuerdo a la prioridad de cada zona productora. Para ello, el proyecto debe comenzar a promoverse, a más tardar durante el mes de junio de 1991.

A continuación el Cuadro No. 1 que ilustra cuantificadamente los alcances del proyecto. Debe entenderse que basado en la agilidad y eficiencia de la ONG, estas metas deben superarse en el tiempo basadas en el uso del fondo rotativo creciente.

C U A D R O N O . 1
ALMACENAMIENTO ANUAL POR CAPACIDAD
DE LOS GRANEROS

AÑOS	10		18		30		TOTAL NAC.	
	CANT SILOS	CC ALMAC	CANT SILOS	CC ALMAC	CANT SILOS	CC ALMAC	CANT SILOS	CC ALMAC
1	570	5700	960	17200	384	11520	1920	34560
2	801	8010	1335	24030	534	16020	2670	48060
3	923	9930	1655	29790	662	19860	3310	59580
4	1050	10500	1750	31500	700	21000	3500	63000
5	1080	10800	1800	32400	720	21600	3600	64800
TOTAL	4500	45000	7500	135000	3000	90000	15000	270000

C U A D R O N O . 3

COSTO DIRECTO PARA TRES AÑOS

CAPACIDAD DEL SILO	CANTIDAD SILO	COSTO UNITARIO US\$	RECURSOS NECESARIOS PARA OPERACION FRI- MEROS 3 AÑOS (1) US\$
10 qq	2370	46.46	110,110.20
18 qq	3950	67.78	267,731.00
30 qq	1580	98.88	156,230.40
T O T A L		-	534,071.60

(1) Según datos de censo No. 1.

Para estudiar el detalle del costo, veanse los Anexos Nos. 1, 2 y 3.

La venta será prioritariamente al contado pero se abrirá un plan de crédito considerando un año máximo de plazo con un recargo en concepto de interés del 15% anual. En este caso, la garantía será prendaria y se abrirá mediante un contrato con título ejecutivo.

c. Sistema de Promoción y Capacitación de Artesanos:

PROMOCION:

Utilizando como base las experiencias nacionales, se editarán folletos ilustrados destacando las ventajas de todo tipo, pero especialmente las de orden económico, siendo los Técnicos de Base y los líderes locales los encargados de difundirlos en las comunidades.

Además se diseñarán cuñas radiales y spots de televisión para fines informativos y promocionales, empleando mensajes testimoniales.

VI. COSTOS DEL PROYECTO

I. CRITERIOS:

Los costos del proyecto se estiman en base a los siguientes criterios:

- a. Conseguir el financiamiento necesario para establecer el fondo rotativo a partir del tercer año cuando se hayan constituido 2,370 graneros de 10 qq, 3,950 de 18 qq y 1580 de 30 qq, en total 7,900.
- b. El costo unitario se basa en los datos del Cuadro No. 3 que incluye un 18% de gastos de administración por parte de la ONG.
- c. El M.A.G. apoyará y compartirá el trabajo con la ONG responsable, especialmente en la fase de promoción.
- d. Será necesario contar con un presupuesto separado para la promoción y capacitación.

Con base en lo anterior, el costo del proyecto se resume de la siguiente manera:

VII. CRONOGRAMA DE EJECUCION PARA EL PRIMER AÑO

ACTIVIDAD	MESES				
	1	2	3	4	5
1. PERFIL DEL PROYECTO APROBADO POR EL MAG	X				
2. PROMOCION Y OBTENCION DE RECURSOS FINANCIEROS	X	X			
3. ELECCION DE ONG'S EJECUTORAS		X			
4. CONTRATACION DE ONG'S		X	X		
5. PROMOCION DEL PROYECTO			X		
6. SELECCION/CAPACITACION ARTESANOS			X	X	
7. COTIZACION/ADQUISICION MATERIALES Y EQUIPO			X	X	
8. INICIO DE FABRICACION				X	X
9. EVALUACION					X

**COSTOS DE FABRICACION PARA
UN GRANERO DE 10 QUINTALES
(EN U.S. \$)**

DESCRIPCION	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
I- COSTOS DIRECTOS				
Zinc liso calibre 26 de 3 x 6	lámina	3.00	6.50	19.50
Estaino	libra	0.75	5.00	3.75
Fesina	onza	1.50	0.25	0.38
Acido muriatico	onza	1.00	2.00	2.00
Pintura	litro	1.00	6.25	6.25
Carbón y ace	unidad	1.00	1.00	1.00
Etiqueta	unidad	1.00	1.50	1.50
Mano de obra	d/h	1.00	5.00	5.00
Transporte				3.00
Total Costo Directo				42.38

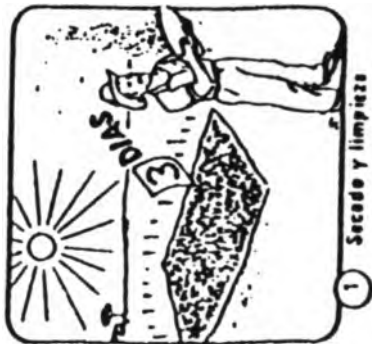
**COSTOS DE FABRICACION PARA
UN GRANERO DE 30 QUINTALES
(EN U.S. \$)**

DESCRIPCION	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
I- COSTOS DIRECTOS				
Zinc liso calibre 26 de 3 x 6	lámina	6.20	6.50	40.30
Estañó	libra	1.00	5.00	5.00
Resina .	onza	3.00	0.25	0.75
Acido muriatico	onza	2.00	2.00	4.00
Pintura	litro	3.00	6.25	18.75
Carbón y ace	unidad	1.00	1.00	1.00
Etiqueta	unidad	1.00	1.50	1.50
Mano de obra	d/h	2.50	5.00	12.50
Transporte				6.20
Total Costo Directo				90.00

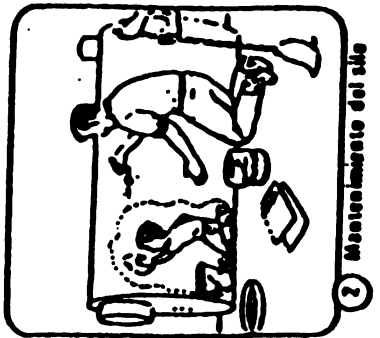
ANEXO No. 3
PLAN DE PRODUCCION DE GRANEROS
FAMILIARES A NIVEL REGIONAL CON
CAPACIDAD DE 10, 20 Y 30 QUIVALES

REGION	1			2			3			4			5			TOTALES			GAN TOTAL
	10	10	30	10	10	30	10	10	30	10	10	30	10	10	30	10	10	30	
I	75	125	50	105	175	70	135	225	90	150	250	100	150	250	100	615	1025	410	2050
II	45	75	30	55	110	44	90	150	60	90	150	60	90	150	60	301	635	254	1270
III	51	85	34	75	125	50	105	175	70	120	200	80	120	200	70	471	705	314	1570
IV	75	125	50	105	175	70	135	225	90	150	250	100	150	250	100	615	1025	410	2050
V	105	175	70	150	263	105	180	300	120	195	325	130	195	325	130	833	1300	555	2775
VI	165	275	110	191	310	127	210	350	140	210	350	140	210	350	140	906	1643	657	3245
VII	30	50	20	42	70	28	40	60	22	45	75	30	45	75	30	210	350	140	700
VIII	15	25	10	30	50	20	45	75	30	45	75	30	60	100	40	195	325	130	650
IX	15	25	10	30	50	20	45	75	30	45	75	30	60	100	40	195	325	130	650
TOTAL	576	960	384	801	1335	534	893	1655	662	1050	1750	700	1000	1000	750	4500	7500	3000	13000

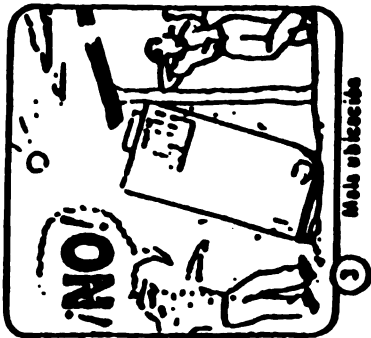
CONSEJOS DE MANEJO DEL GRANO Y EL SILO METALICO



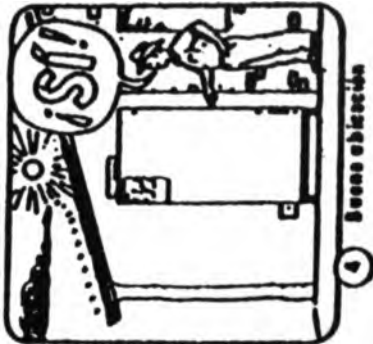
1 Secado y limpieza



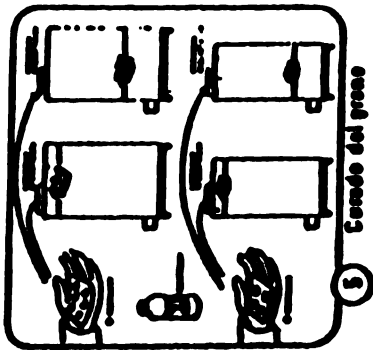
2 Mantenimiento del silo



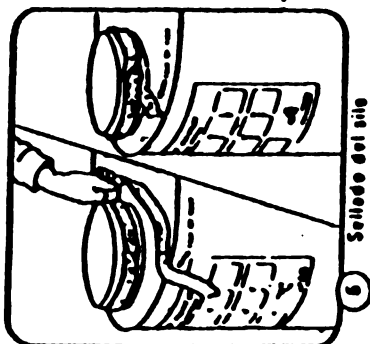
3 Mala ubicación



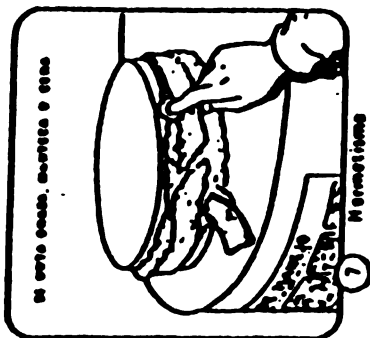
4 Brecha aбиeración



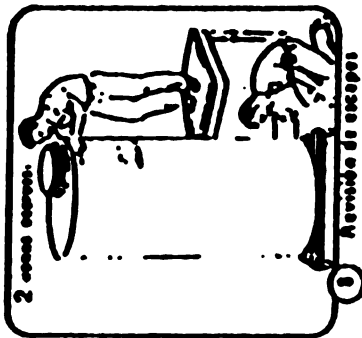
5 Cerrado del porteo



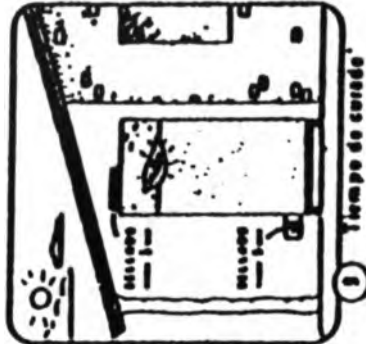
6 Sellado del silo



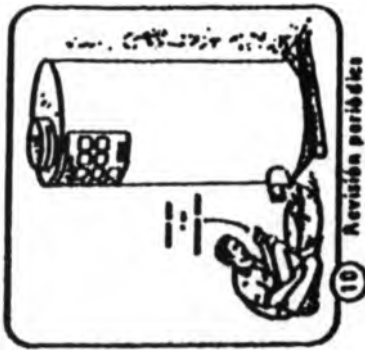
7 Humedades



8 Advertencia de escapes



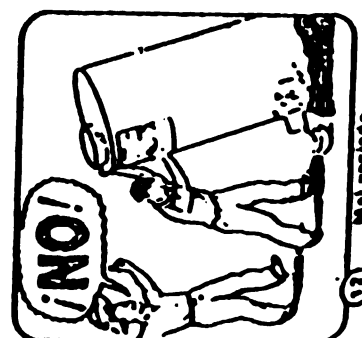
9 Tiempo de aeración



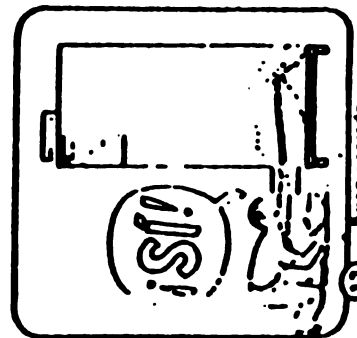
10 Advertencia perils



11 Humedades y aeración del silo

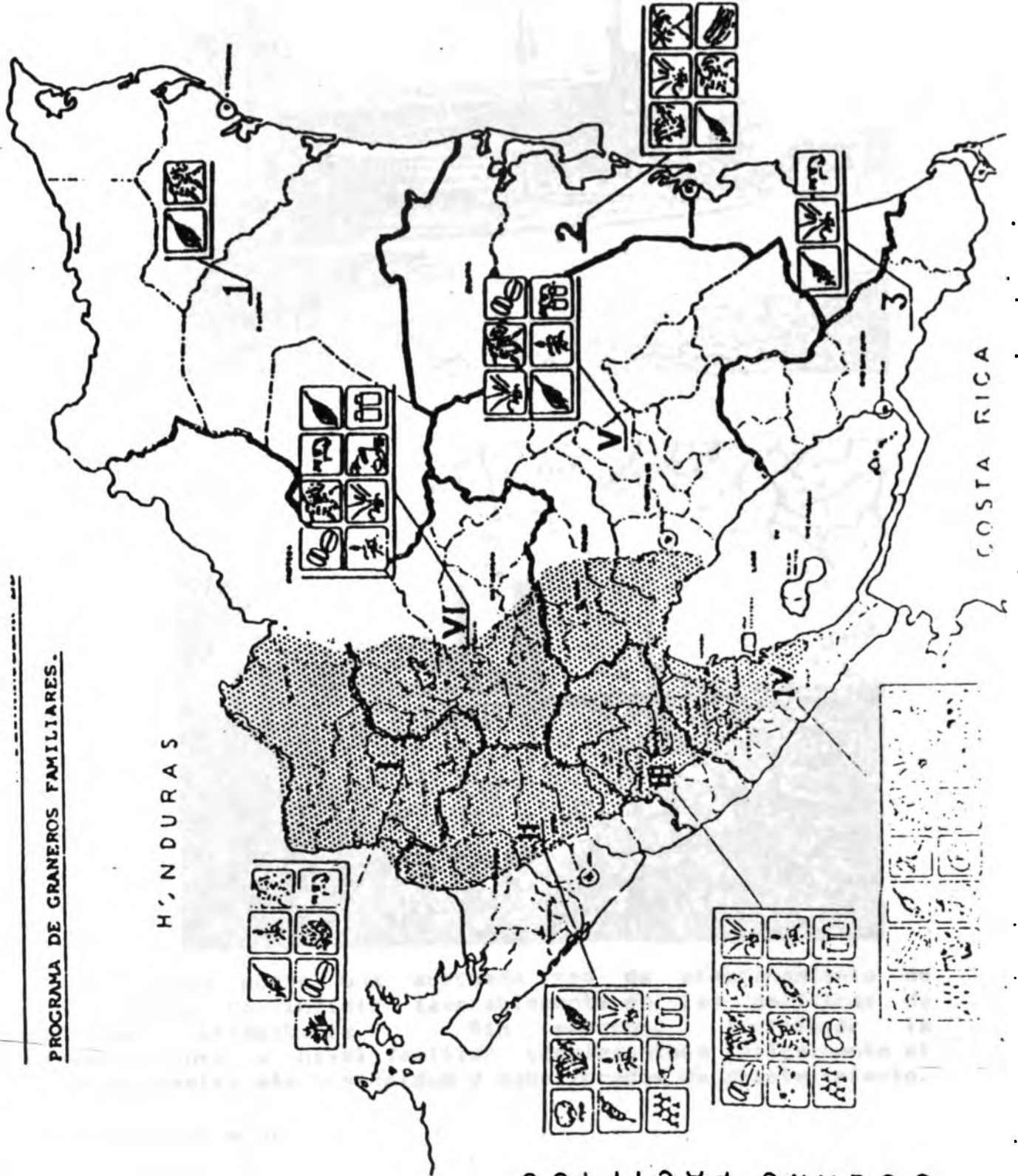


12 Mala aeración



13 Buena aeración

OCEANO ATLANTICO

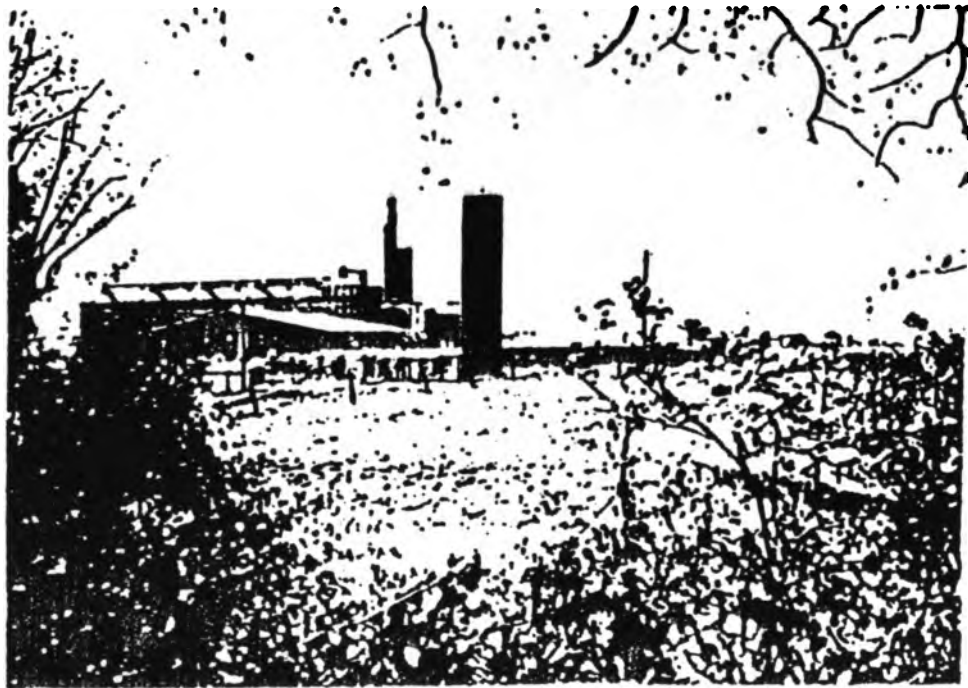
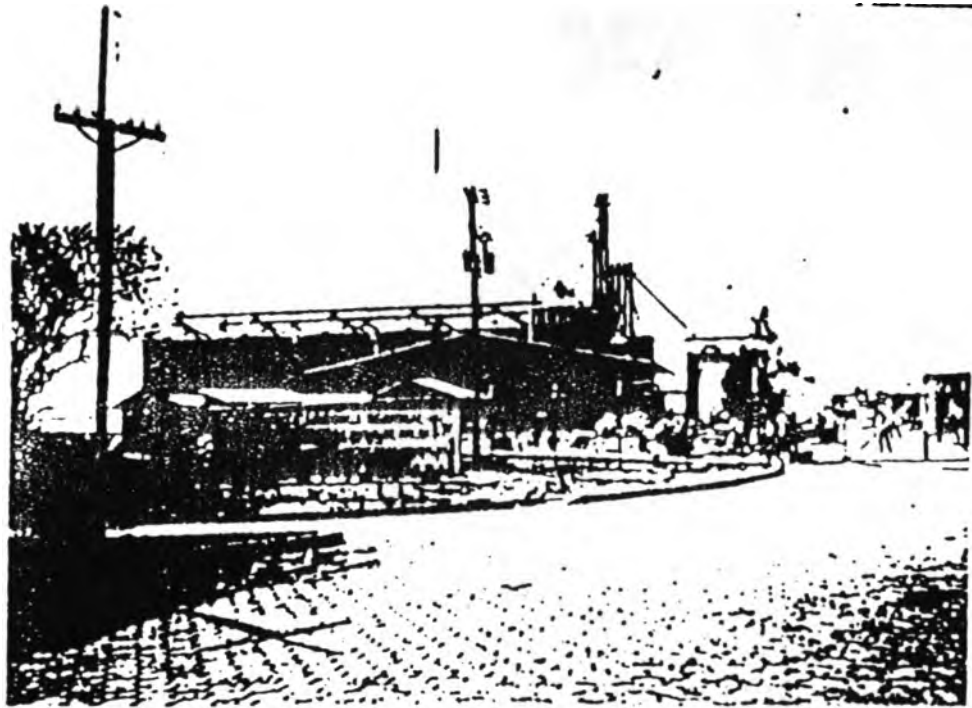


PROGRAMA DE GRANEROS FAMILIARES.

HONDURAS

COSTA RICA

OCEANO PACIFICO



Nicaragua posee una adecuada red de almacenamiento de granos, capaz de incidir favorablemente en las políticas de seguridad alimentaria. Sin embargo, fortalecer la infraestructura a nivel familiar complementará eficazmente el logro de niveles más sostenidos y equilibrados de abastecimiento.

Aquí puede apreciarse a don Ramón Girón con su granero de 10 Girón con su granero de 13 quintales. No es el único. En la Región I y IV son bastantes los agricultores que los han comprado y se sienten sumamente satisfechos. Una vez almacenado el grano dentro del silos las pérdidas se reducen prácticamente a cero.



Debe tenerse presente que un programa de esta naturaleza tiene como meta garantizar la alimentación de toda la familia, pero especialmente de los niños.

FERIAS DEL AGRICULTOR

Un sistema de Comercialización
que beneficia a todos

Ministerio de Agricultura y Ganadería
Nicaragua, 1991

LAS FERIAS DEL AGRICULTOR

**Un sistema de venta directa de productores a
consumidores en beneficio de ambos.**

LO QUE PASA EN EL CAMPO:

El jueves 7 de marzo de 1991, don Dagoberto Marengo Franco, campesino de 56 años, nativo de "La Barranca" al pie del Mombacho dice:

"Por aquí por este sector, hay una Comunidad que se llama 'La Concha'. El concheño solo tiene una o dos manzanas; pero siempre 'lleva y trae'. Por eso no hay concheño pobre"...

Si yo y mis compañeros pudiéramos vender directamente en Managua, yo estoy contento porque vendo bien, gano más, ando distraído y además compro lo que necesito"...

Refiriéndose a su familia, "Marengo", como le llaman sus amigos, agrega: "Aquí conmigo tengo 8 que son de comida, por eso, hay que trabajar duro y producir; es el único camino"...

El pensamiento, los anhelos y la disposición de don Dagoberto es bien generalizada en los pequeños y medianos productores, que a pesar de la guerra y de la situación económica penosa en que han vivido, no pierden la esperanza. Es más, parece que hubieran ido acumulando su fortaleza y por eso están preparados para poner su entusiasmo y su creatividad en la realización de proyectos de beneficio como "La Feria del Agricultor". Solo hay que darles 'una mano' para que continúen caminando con la certeza de encontrar un futuro mejor".

PROYECTO: FERIAS DEL AGRICULTOR

I. RESUMEN:

El proyecto consiste en desarrollar un mecanismo de comercialización, relacionado con los artículos de la Canasta Básica, que suprima la cadena de intermediación que encarece los precios y reduce la capacidad de compra del consumidor final, especialmente de los sectores económicamente menos favorecidos.

Los intermediarios cuando abusan de los márgenes de ganancia, se convierten en el factor más desestimulante al productor, cuando lo obligan a aceptar precios que no garantizan la rentabilidad de su trabajo.

Esta "obligatoriedad" surge porque los agricultores no tienen otras alternativas que vender al precio que se les ofrezca, cuando se trata de productos perecederos como hortalizas y frutas por ejemplo, ante el claro riesgo de perderlos del todo. En el caso de los granos la situación es menos drástica, sin embargo, los pequeños y medianos productores se ven obligados a venderlos para satisfacer las necesidades propias de su familia, al precio que imponen los intermediarios.

El precio de los artículos de primera necesidad provenientes del campo es aumentado en tasas que van generalmente desde el 43 hasta el 180%, comparado el precio pagado al productor y aquel a que compra el consumidor final. (Anexo No.1).

El proyecto de las Ferias del Agricultor plantea desarrollar un sistema donde los productores organizados formal o informalmente, acudan cada semana a vender directamente al

consumidor, en localidades estratégicas de la ciudad de Managua. Un Comité debidamente integrado coordinará el proceso y establecerá los precios en forma concertada, de tal manera que la porción que ahora se queda en manos de los intermediarios, se reparta equitativamente entre productor y consumidor, de manera que el resultado incentive a los primeros con mayores ingresos y a quienes compran, con precios más favorables.

El Ministerio de Agricultura y Ganadería, M.A.G., organizará y coordinará la ejecución del sistema. Sin embargo, solo dará al inicio una ayuda en facilitar o coordinar el transporte privado, tratando que el sistema se desarrolle sobre bases y costos reales no subsidiados. Gradualmente el sistema debe quedar bajo el control y la responsabilidad de un Comité integrado por Productores y Consumidores, con una leve supervisión del Estado, para que no se desnaturalice el propósito principal expuesto.

Se pretende principiar con una feria semanal en Managua, ampliando su número según el éxito alcanzado en esta primera etapa. El programa podría ser replicado a las ciudades más importantes del país,

Este proyecto va vinculado con otros, cuyo objetivo central es incrementar la producción y la productividad agrícola para cubrir todo el escenario de una acción coordinada.

Celebrándose las ferias solo un día a la semana, impide que sean calificadas como una competencia desleal a los comerciantes tradicionales. Además, de esta manera los agricultores seguirán dedicándose prioritariamente a producir y solo venderán directamente, si así lo desean, un día a la semana.

II. INTRODUCCION

La agricultura es la actividad más importante del país, en términos económicos y sociales, razón por la que el protagonista principal, el agricultor, debe ser incentivado con bases reales, tanto como sea posible.

La agricultura es una ciencia, un arte, un oficio, pero sustancialmente está llamada a constituir un negocio cuya rentabilidad permita una vida decorosa a quien practica esta importante actividad.

Los mecanismos tradicionales de comercialización, constituyen uno de los mecanismos más destructores del aparato productivo del país. En los Centros de acopio de mayor importancia en la en la Ciudad de Managua, el productor tiene que someterse a aceptar las reglas del juego, especialmente los precios que en forma concertada y casi despiadada definen los intermediarios. Luego éstos, imponen el precio al consumidor final, viéndose ambos, productor y consumidor, seriamente dañados en su situación económica.

De esa cuenta, muchos son los agricultores que por la desilusión y/o la falta de recursos, reducen sus operaciones productivas al mínimo indispensable para poder subsistir. Esto constituye un daño sustancial de incalculables consecuencias que debe ser evitado.

Francisco José ("Chico Ché"), un agricultor de la zona de Carazo dice: "Es mejor vivir de los agricultores que de la agricultura" El, entre otras cosas, es ahora vendedor de agroquímicos y su negocio le es mucho más rentable y menos riesgoso que cuando era agricultor.

No se necesita profundizar en el análisis para volverse a convencer que los intermediarios ganan en sus operaciones comerciales, a veces en un solo día, más de lo que podrían ganar los productores con largos meses de trabajo de alto riesgo. Es por eso que el M.A.G. en su tarea de reactivar el aparato productivo del país no puede ni debe descuidar estas realidades.

Es por eso, que toma la decisión de llevar a la práctica las ferias del agricultor, como uno de los mecanismos para dar a productores y consumidores lo que realmente merecen, un estímulo y una esperanza real para resolver su difícil situación económica.

Este proyecto es parte de la estrategia que el M.A.G. se ha propuesto desarrollar para reactivar la economía y el bienestar de la población en general. Se convierte además en una estrategia oportuna para atenuar el impacto de las medidas económicas recientemente tomadas, sobre los estratos de menores ingresos, tanto productores como consumidores.

La pregunta a la que trata de dar respuesta este proyecto es: Cuántos 'audaces' como "Chico Ché" puede soportar la economía del país y a cambio de ello, qué debe hacer el Estado para que el agricultor se sienta satisfecho de su esfuerzo?

III. OBJETIVOS GENERALES DEL PROYECTO:

1. Estimular al productor por la vía de mayores y más justos ingresos, dentro de la importante actividad que realiza.
2. Favorecer a los consumidores finales con la adquisición de alimentos de primera necesidad, a precios más favorables.
3. Establecer un mecanismo permanente sobre bases reales, no subsidiadas, para lograr los propósitos antes señalados.

Este mecanismo es sencillo; colocar frente a frente a productores y consumidores a la luz de un ambiente de concertación en la búsqueda de mutuos beneficios.

IV. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Diseñar, normar y poner en práctica el nuevo sistema de comercialización, con el propósito de ser extendido y generalizado, tanto como sea posible.
2. Comenzar con una feria en Managua, la cual incluya, para comenzar, a un mínimo de 100 productores de los diversos artículos considerados de primera necesidad. (Ver anexo 1)
3. Extenderse, según los resultados a no más de 5 ferias simultáneas en la Ciudad de Managua y replicar el sistema en otras ciudades importantes del país.
4. Formalizar un Comité de Productores y Amas de Casa que gradualmente tomarán a su cargo la administración y supervisión de todo el sistema. El Comité no debe ser mayor de 10 personas que deseen trabajar voluntariamente.

V. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO:

1. En las Zonas de Producción:

El M.A.G. mediante sus técnicos, detecta las áreas geográficas productoras de artículos de la Canasta Básica. En ellas motiva y estimula a los productores a participar en la feria, explicándoles en detalle:

- a) El mecanismo propiamente dicho.
- b) Las condiciones y rango de precios.

- c) Preparación de las 'unidades' de venta. (Bolsas de 2 Lbs., noños, etc.).
- d) Preparación sobre detalles como el cambio, las pesas y medidas y demás situaciones propias de la comercialización al menudeo.
- e) Riesgos y beneficios.
- f) El sistema de Evaluación y seguimiento del proyecto.
- g) Los técnicos, mediante el censo días antes, preparan el trayecto o la ruta de cada camión para recoger carga y productores. También pueden establecer centros de acopio locales y hacer arreglos con el servicio comercial de carga. (1)

2. En la feria:

- a) Los agricultores acuden a la feria en los camiones o camionetas que transportan su producto preparado para ser vendido al menudeo.

Los camiones llevan un rótulo visible que diga "FERIA DEL AGRICULTOR" para que se les guarde las consideraciones del caso durante el trayecto.

- b) Un día antes por la tarde, un equipo del M.A.G., junto con los Productores, se encarga de "armar" los módulos o casetas hechas de madera con diseño desmontable. Techo de plástico de colores variados para mayor vistosidad. Se refiere a casetas de 2 x 3 metros.

Estas casetas y las tarimas son construidas por el M.A.G. y vendidas a precio de costo y en varias amortizaciones a los productores.

- (1) Como los agricultores no están preparados, es importante reunirlos una semana antes y darles la capacitación básica. Además como generalmente no disponen de dinero para pagar un camión, durante las primeras 2 ferias se les proporcionará transporte del M.A.G. para cancelarlo cuando la feria haya terminado.

El área geográfica de la feria será seleccionada por el M.A.C. de modo que sea accesible y con la amplitud necesaria.

- c) Se colocan a la vista listados de precios máximos que el Comité de precios habrá comparado con los correspondientes en los mercados, asegurando que los precios de la feria sean más bajos y suficientemente atractivos al consumidor. Este monitoreo se mantiene en forma permanente.
- d) Una pequeña unidad del B.N.D. está presente en la feria para asistir en disponibilidad de cambio de moneda.
- e) Se colocan 10 letrinas desmontables en sitio apropiado.
- f) Hay presencia de policía nacional para garantizar seguridad de compradores y vendedores.
- g) Se motiva a Conjuntos Musicales del Campo para que concurren a alegrar la feria. Al principio, habrá que disponer de un aparato de sonido con suficiente potencia para contribuir al ambiente festivo.
- h) Se abre oficialmente la feria el día sábado de cada semana a las 7 a.m. con la intención de que para las 3 p.m. se hayan agotado las existencias y los productores puedan volver a su lugar de origen.
- i) Habrá un Comité de Limpieza que en coordinación con la Municipalidad, se encargará de limpiar el área antes y después de la feria. De preferencia, se dispondrá de un pequeño fondo para adornos convencionales.
- j) Después de cada feria se hace una evaluación para enmendar errores y mejorar el sistema.
- k) Todo lo anterior debe formar parte del Manual de Operaciones que se debe ir perfeccionando en base a las experiencias logradas.

VI. ORGANIZACION:

1. A nivel nacional:

El programa será organizado y coordinado por un Comité Nacional de Feria integrado por:

- a) Un Coordinador Nacional nombrado por el M.A.G.
- b) 3 Asistentes del Coordinador.
- c) 3 Representantes de las Amas de Casa.
- d) Un Representante de la Municipalidad de Managua.

2. A nivel Regional:

Un delegado del M.A.G. por Región, quién se auxiliará en el resto de técnicos y también en algunos de los Representantes Agropecuarios o líderes campesinos de las zonas productoras.

3. Durante la feria funcionarán los siguientes Sub-Comités:

- a) De Monitoreo de Precios.
- b) De Transporte.
- c) De Logística (Armar la feria en el espacio físico).
- d) De Orden y Limpieza.
- e) De Seguimiento y Evaluación.

Toda esta organización se tratará de privatizar, para que el sistema tenga cada vez mayor independencia del Estado como tal.

(Ver funciones específicas del Comité y Sub-Comités en el Anexo N° 2).

VII. PRESUPUESTO (En córdobas)

1. INVERSION POR 100 UNIDADES

a) Madera	C\$ 39,542.75
b) Mano de obra	. 26,000.00
c) Pernos y clavos	5,000.00
d) Plástico	4,800.00
e) Otros	1,500.00
f) Caseta de Administración	15,000.00
TOTAL INVERSION:	C\$ 91,842.75

2. GASTOS DE OPERACION (Por evento)

a) Montaje de infraestructura	C\$ 200.00
b) Promoción directa de los produc-	1,250.00
c) Identificación productores	250.00
d) Organización, transporte, productos	150.00
e) Monitoreo y fijación de precios (A través de INEC, sin valor)	--
f) Bateria de letrinas desmontables	600.00
g) Servicio de agua en la feria	350.00
h) Alquiler equipo de sonido	250.00

TOTAL GASTOS OPERACIONES POR FERIA (100 productores) C\$ 3,050.00

RESUMEN:

1. GASTOS DE INVERSION CON VIDA UTIL MINIMA DE 3 AÑOS - 100 MODULOS	C\$ 91,842.75 ^(1/)
2. GASTOS DE OPERACION POR CADA FERIA DE 100 PRODUCTORES	3,050.00

(1/): El costo por evento, considerado 3 años de vida útil de la infraestructura (durante 156 eventos), es la de la manera siguiente:

a) Inversión	91,842.75/156	-	C\$	588.73
b) Opetación				<u>3,050.00</u>
TOTAL:			C\$	3,638.73

Considerando 100 productores con una venta de 50,000 - libras por evento, promedia un costo de 7.2 centavos de córdoba por libra.

Se considera oportuno desarrollar AL PRINCIPIO una campaña de divulgación por TV, cuyo costo actual según datos del Sistema Nacional de Televisión (Canal 6), es de C\$10,695 por un total de 45 Spot considerando una promoción especial. También es necesario apoyo radial.

VIII. ZONAS GEOGRÁFICAS DONDE FUNCIONARA:

Las regiones productoras involucradas, al menos en el inicio del proyecto, serán aquellas donde existan suficientes pequeños y medianos productores de los siguientes

artículos: Frijol, Arroz, Maíz, Tomate, Chiltoma, Cebolla, -
yuca, Quequisque, Repollo, Plátano, Guineo, Cítricos y otras
frutas y hortalizas de consumo popular.

Por lo anterior, participarán al inicio las regiones que inclu-
yen entre otros a los Departamentos de Masaya, Carazo, Granada,
Rivas, Matagalpa, Jinotega y Chinandega, gradualmente se incor-
porarán otras zonas productivas y más productores en la medida
en que el programa se amplie y fortalezca a nivel de Managua y
las demás ciudades importantes. Ver mapa en Anexo 4).

IX. SEGUIMIENTO Y EVALUACION:

Habrà un Sub-Comité de Seguimiento y Evaluación integrado por 3
productores, 3 amas de casa y representantes del M.A.G.

El Comité será coordinado por el M.A.G. y los demás
participantes serán invitados al azar durante cada evento.
Con ellos se agotarán el siguiente cuestionario básico:

Cuestionario (para cada feria)

1. A Productores:

- a) Hacer un cálculo de las ventajas económicas obtenidas en
comparación al Sistema tradicional de comercialización.
- b) Cuáles son las principales ventajas y desventajas de la
feria como experiencia.

2. A consumidores:

- a) Análisis sobre calidad y precios.
- b) Ambiente de la Feria.

3. A ambos sectores:

- a) Proponer mejoras a todo el Sistema.

El Coordinador Nacional será responsable de poner en práctica las sugerencias y recomendaciones para mejorar el programa.

X. CRONOGRAMA DE EJECUCION:

ACTIVIDAD	SEMANAS						
	1	2	3	4	5	6	7
1. Aprobación del Proyecto por el M.A.G.	.x						
2. Nombramiento del Coordinador Nacional.	x						
3. Disponibilidad de Recursos.	x						
4. Organización de los Comités.		x	x				
5. Fabricación de los Módulos y demás infraestructura.		x	x	x	x		
6. Organización y Capacitación de los Productores.				x	x		
7. Selección del área para la celebración del Evento.		x					
8. Monitoreo de Precios.		x	x	x	x	x	
9. Inicio de Campaña de divulgación.			x				
10. Celebración de la Primera Feria.						x	
11. Continuación del Programa.							xx

A N E X O S

ANEXO N° 1: PRECIOS DE LOS PRINCIPALES ARTICULOS DE CONSUMO POPULAR (1)

ARTICULO	CANTIDAD	PRECIO AL CONSUMIDOR FINAL (Millones C\$)	PRECIO AL PRODUCTOR (Millones C\$)	DIFERENCIA	% INCREMENTO
Arroz oro	Libra	1.30	80.0 (2)	50.00.	62.50
Frijol	Libra	1.70	110.0 (2)	60.00	55.00
Maíz	Libra	0.43	25.0 (2)	18.00.	72.00
Café oro	Libra	3.00	160.0 (3)	140.00	89.70
Plátano verde	Unidad	0.34	0.34	0.19	126.00
Tomate	Cubo	70.00	25.00	45.00	180.00
Chiltoma	Doc.	4.00	0.08	3.92	4,900.00
Cebolla blanca	48 Unds.	10.00	5.50	4.50	81.82
Yuca	Moño	1.00	0.60	0.40	66.67
Ajo	9/10 Cabez.	5.00	3.50	1.50	42.86
Naranja	25 Unds.	2.00	1.00	1.00	100.00
Guineos	Doc.	1.50	0.96	0.54	56.25

(1) Los precios al consumidor final se obtuvieron de un monitoreo directo en el mercado --
 "El Oriental", mientras que los precios que se pagan al productor resultan de una encuesta directa a diversos agricultores del Departamento de Carazo. Ambos sondeos se practicaron el 24 y 25 de Enero de 1991 respectivamente. --

(2) Quintal

(3) Sin tostar.

ANEXO Nº 2

1. Del Comité Nacional de la Feria:

- a) Será presidido por un Coordinador Nacional nombrado por el Ministerio de Agricultura y Ganadería (M.A.G.), encargado de dirigir todas las operaciones relacionadas con el Programa a nivel Nacional. Establecerá contacto y apoyará a todas las regiones del país, cuando se amplíe el Programa a otras ciudades importantes.
- b) Este Comité estará además integrado por 3 representantes del M.A.G., preferencialmente identificados por el Coordinador Nacional y nombrados por el Ministro para que haya cohesión y participación armónica. También se incluirán 3 amas de casa que demuestran entusiasmo y voluntad de colaborar.
- c) Se solicitará a la Alcaldía Municipal de Managua el nombramiento de un representante para este Comité, con el objetivo de conseguir el respaldo necesario y asegurar una breve coordinación.

2. De los Delegados Regionales del Ministerio de Agricultura y Ganadería:

Se refiere al nombramiento, por parte del M.A.G. y a solicitud del Coordinador Nacional, de un Representante por cada Región, de manera que vayan cooperando y progresivamente ganando experiencia. Esto les permitirá hacerse cargo de coordinar las Ferias de su correspondiente región, con la base de la experiencia lograda en Managua.

3. De los Sub-Comités:

a) Sub-Comité de Monitoreo de Precios:

Se encargará de mantener control sobre la dinámica de los

OBSERVACIONES ADICIONALES

1. Los precios fueron monitoreados en 2 días consecutivos.

Se debe suponer entonces que en el caso de los granos, los intermediarios obtuvieron mayores márgenes de ganancia que los indicados, cada vez que los pueden almacenar por algún tiempo y que debido al proceso inflacionario que existía, en breves lapsos de tiempo aumentaba el precio de los productos.

2. Desarrollar un programa de graneros familiares para los productores consiste en un complemento importante para las ferias y una manera de fortalecer al productor, confiándole mayor capacidad de maniobra en la comercialización y reduciendo las pérdidas post-cosecha de sus granos.

ANEXO N° 3

FACTURA PROFORMA DE LAS CASETAS Y TARIMAS

precios en los artículos de la Canasta Básica, para poder concertar precios adecuados con los productores, de manera que los mismos alcancen el propósito del programa.

b) Sub-Comité de Transporte:

Responsable de facilitar el transporte de los productos y de la infraestructura de la feria. Sus principales funciones.

- Detectar y coordinar el transporte de los productores y sus productos hacia la feria y viceversa.
- Vejar para que no hayan contratiempos en el transporte de los productos.
- Encargarse de coordinar el traslado de las casetas y tarimas de la bodega a la feria y viceversa.
- Organizar gradualmente el sistema para que los productores contraten transporte privado. Al principio se sugiere una colaboración más estrecha del M.A.G.

c) Sub-Comité de Logística:

Encargado de coordinar con los productores y el Comité Nacional, la instalación física de la feria, incluyendo casetas, tarimas, caseta de control, listado de precios, letrinas, servicio de agua, música, vigilancia y apoyo del BND como se ha indicado.

d) Sub-Comité de Orden y Limpieza:

Responsable de coordinar acciones para garantizar limpieza en el lugar de la feria.

e) Sub-Comité de Seguimiento y Evaluación:

Responsable de ejecutar un pequeño plan de evaluación, como se ha señalado en el Capítulo X anterior.

Los Sub-Comités estarán integrados por los miembros que

DEPÓSITO DE MADERA
"LA RESISTENCIA"

DE FRANCISCO HERRERA AVERRUZ
Dirección: Real Santo Domingo del Colegio Cristo Rey I. c. abajo
Masagua, Misagua

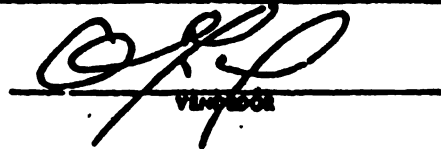
FACTURA PROFORMA

Masagua, Nro. 13 de Mayo de 1991

s. ministro de agricultura

CANT.	DESCRIPCION	P. U.	TOTALES
2	4x4x4 1/2		86.40
4	2x3x2 1/2 MADERA		36 =
2	2x4x3 1/2		33.60
2	1x3x2 1/2 PINO		9 =
4	1x4x2 1/2		24 =
	Subtotal		189 =
	15%		28.35
	TOTAL		217.35
	CASETA		

DUPLICADO


VERDADERO

DEPOSITO DE MADERA

"LA RESISTENCIA"

DE FRANCISCO HERRERA AVERRUZ

Dirección: Radial Santo Domingo del Colegio Cristo Rey I c. abajo

Managua, Nicaragua

FACTURA PROFORMA

Managua, Nc. 12 de Mayo de 1991

Ministerio de Agricultura

CANT.	DESCRIPCION	P. U.	TOTALES
4	1 x 6 x 2 1/2 PINO		54 -
3	2 x 4 x 2 1/2 PINO		36 -
1	2 x 4 x 2 1/2 PINO		20 -
			110 -
	TARIMA 15% 15%		16.50
			126.50
Nota Precio por alima			

DUPLICADO

[Signature]
VENDIDA

DEPOSITO DE MADERA

"LA RESISTENCIA"

DE FRANCISCO HERRERA AVERRUZ

Dirección: Radial Santo Domingo del Colegio Cristo Rey 1 c. abajo

Managua, Nicaragua

FACTURA PROFORMA

Managua, Nro. 12 de Mayo de 1991

Ministerio de Agricultura

CANT.	DESCRIPCIÓN	P. U.	TOTALES
	Por la entrega de 100 factas y sus repetidores paralelos por un valor de \$ 260 0/100 c/u		26000-
	Trabajo obra	\$	26000-
	TOTAL	\$	26000

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]
V.L. 00001

DUPLICADO

DEPÓSITO DE MADERA

"LA RESISTENCIA"

DE FRANCISCO HERRERA AVERRUZ

Dirección: Radial Santo Domingo del Colegio Cristo Rey I c. abajo

Managua, Nicaragua

FACTURA PROFORMA

Managua, No. 13 de Mayo de 1991

Ministerio de Agricultura

CANT.	DESCRIPCION	P. U.	TOTALES
	Precio unitario por cada fasceta con sus parrillas	\$ 343.85 c/c	
	Valor por cien fascetas y parrillas		
	Valor sub total		34.385
	I. Z. R 15%	\$	5.1573
	Total	\$	39.5423

[Handwritten Signature]
Verdadero

DUPLICADO

ANEXO N° 4

FOTOGRAFÍAS



La idea de la Feria es la de formalizar y estructurar mejor un sistema que ha funcionado por años. Vender y comprar. La diferencia es que vendan los productores directamente a las Amas de Casa y que ambos se beneficien.



En estos mercados populares del interior, en este caso, Jinotepe, también son los intermediarios los que controlan la dinámica de precios. Productores y Consumidores deben adecuarse a las reglas del juego.



La Feria del Agricultor es un sistema de comercialización mane-
jado por los productores mismos que disponen de un día por
semana para vender su producto en forma directa. Aquí
agricultores de la zona de Nandaimo.



Gutunos y otras frutas, así como hortalizas y granos,
alcanzarán un mejor precio como estímulo a quien los produce.



La feria pretende convertir esta imagen en un escenario ordenado, limpio y llamativo, que ofrezca ventaja a todos.

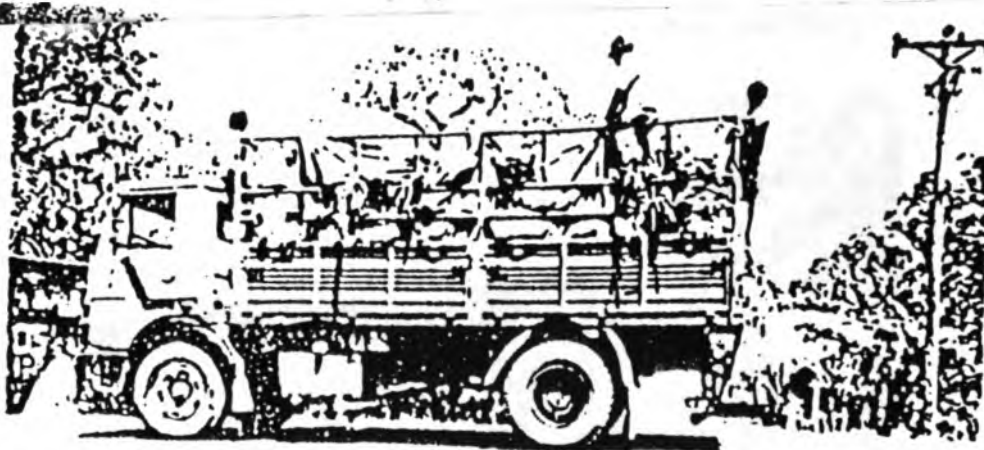


Habrán casetas uniformes, sencillas, prácticas y vistosas. Y lo más importante, buenos productos a precios favorables a quien los compra y justos para quien produce. Es una alianza para beneficio común.

ANEXO No. 5

**COSTOS REVISADOS Y ACTUALIZADOS
POR EL P. A. N. AL VIERNES
20 DE ABRIL 1991**





El M.A.G. coordinará la disponibilidad oportuna de transporte. Sin embargo, el sistema se basa en mecanismos sobre bases reales, no subsidiado.



Esta es parte de la Familia de Luis Salas, agricultor de "Los Ranchones", Nandaime. El proyecto alcanzará éxito en la medida en que logre favorecer a las personas que más lo necesitan.

RESUMEN:

1. GASTOS DE INVERSIÓN CON VIDA UTIL MÍNIMA DE 3 AÑOS - 100 MÓDULOS	C\$ 103,342.75 (1/)
2. GASTOS DE OPERACIÓN POR CADA FERIA DE 100 PRODUCTORES	C\$ 6,919.00

(1/): El costo por evento, considerado 3 años de vida útil de la infraestructura (durante 156 eventos), es la de la manera siguiente:

a) Inversión	C\$ 103,342.75/156	- C\$ 662.45
b) Operación		<u>6,919.00</u>
TOTAL:		7,581.45

Considerando 100 productores con una venta de 50,000 - libras por evento, promedio un costo de 7.2 centavos de córdobas por libra.

Se considera oportuno desarrollar AL PRINCIPIO una campaña de divulgación por TV, cuyo costo actual según datos del Sistema Nacional de Televisión (Canal 6), es de C\$ 10,595 por un total de 45 Spot considerando una promoción especial. También es necesario apoyo radial.

VIII. ZONAS GEOGRÁFICAS DONDE FUNCIONARA:

Las regiones productoras involucradas, al menos en el inicio del proyecto, serán aquellas donde existan suficientes pequeños y medianos productores de los siguientes

Resumen para el Proyecto R.A.

20 Ferias x 100 módulos	\$414,000	(1er. año)
Un evento semanal = 1,000/año		
C\$6,916 x evento x 6 meses	\$747,000	(1er. año)
Supervisión para continuidad	\$120,000	(anual).

VII. PRESUPUESTO (En córdobas)

1. INVERSION POR 100 UNIDADES

a) Madera	C\$ 39,542.75
b) Mano de Obra	26,000.00
c) Pernos y clavos	5,000.00
d) Plástico	4,800.00
e) Otros	3,000.00
f) Caseta de Administración	15,000.00
g) Equipo de Sonido con Amplificador, altos parlantes y planta eléctrica.	10,000.00
TOTAL INVERSION:	C\$ 103,242.75

2. GASTOS DE OPERACION (Por evento)

a) Montaje de infraestructura	C\$ 400.00
b) Desmontaje por infraestructura	400.00
c) Un cuidador por evento (2 días)	100.00
d) Promoción directa de los productores (Televisión y Radio)	2,000.00
e) Identificación productores por personal técnico del MAG (Viajes de 3 personas)	300.00
f) Combustible para montaje por Evento (3 vehículos)	390.00
g) Organización para transporte de los productos a la feria.	150.00
h) Batería de linternas desmontables	600.00
i) Servicio de agua en la feria	350.00
j) Mantenimiento de Casetas (Pintura, reparación, etc.)	100.00
k) Costo promedio de transporte de Casetas por Evento	1,500.00
l) Imprevistos (100%)	<u>629.00</u>

TOTAL GASTOS OPERACIONES POR FERIA (100 productores) C\$ **8,919.00**

NOTA: El monitoreo y fijación de precios a ofertar se hará de acuerdo a las recomendaciones de INEC de común acuerdo con los productores.

PROYECTO "FERIAS DEL AGRICULTOR"
PLAN DE DESEMBOLSOS
(Córdobas Oro)

CONCEPTO DEL GASTO	A Ñ O S			TOTAL
	1 9 9 1	1 9 9 2	1 9 9 3	
- Costos de Inversión en la Construcción de 100 Unidades (Casetas) para exposición en ferias del Agricultor y compra de Equipos para su promoción.	6103,342.75			6 103,342.75
- Montaje de 36 ferias en distintos lugares del país a razón de 6 6,919.00 c/u.	249,084.00			249,084.00
- Montaje de 60 ferias en distintos lugares del país a razón de 66,919.00 c/u.		6415,140.00		415,140.00
- Montaje de 60 ferias en distintos lugares del país a razón de 66,919.00 c/u.			6415,140.00	415,140.00
T O T A L	6 352,426.75	6415,140.00	6415,140.00	61,182,706.75

Abril. 15 de 1991 (C 570018, NSS 1.00)

**FERIA DEL AGRICULTOR PROMOVIDO POR
MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA
LOCALIZACION: Centro Comercial Managua y Colonia Miguel Gutiérrez**

PRODUCTO	UNID./MEDIDA	PREC./FERIA	PRODUCTO	UNID./MEDIDA	PREC./FERIA
GRAN. BASIC.					
Frijol nuevo	Libra	1.00	Melón	Unid. Gran.	2.00
Melón	Libra	0.45	Melón	Unid. Med.	2.00
Avoz # 15	Libra	1.50	Achote	Libra	1.00
VERDURAS					
Papa	Docena	15.00	Coco	Libra	2.00
Chayote	Docena	6.00	Mandarina	Doc. Med.	2.00
Yuca	Libra	0.20	Guiso Frito	Doc. Med.	2.00
Papa	Libra	1.50	Limon verde	Docena	1.50
Papaja	Unid. Gran.	3.00	Limon tall	Docena	2.00
Papaja	Unid. Med.	2.00	Melocotón	Docena	1.00
Echinos	Unidad	0.50	Papaya	Unid. Gran.	4.00
LEGUMBRES TUBER					
Cebolla	Libra	1.00	Papaya	Unid. Med.	2.00
Cebolla	M. Gran.	3.00	Sarita	Unid. Gran.	6.00
Cebolla	M. Peq.	3.00	Sarita	Unid. Med.	4.00
Chilona	Doc. Gran.	2.00	Guandules	Unid. Gran.	3.00
Chilona	Doc. Peq.	1.00	Guandules	Unid. Med.	2.00
Chilona refina	Docena	6.00	Coco	Unidad	1.00
Tomate	Doc. Peq.	2.00	Frijol	Unid. Gran.	2.00
Tomate de mesa	Doc. Gran.	7.00	Frijol	Unid. Med.	2.00
Tomate de mesa	Doc. Peq.	6.00	Borrajera	Unidad	0.50
Ajo	Med. Gran.	4.00	L.Amabilis	Unidad	1.00
Ajo	Med. Peq.	1.25	Borax	Doc. Gran.	2.00
Romadito	Doc. Gran.	6.00	Borax	Doc. Med.	1.00
Romadito	Doc. Med.	2.00	Borax Mez.	Doc. Peq.	1.00
Pilón	Docena	2.00	Café Frijol	Docena	1.00
Ajo	Libra	2.00	Guajillo fresco	Docena	1.00
Lachuga	Unidad	1.00	Jacón guatem.	Docena	0.50
Percejo	Medio	0.50	Morongo Morado	Docena	3.00
Zarzaparrilla	Doc. Gran.	0.50	Morongo Peq.	Docena	4.00
Zarzaparrilla	Doc. Med.	2.00	YARROS		
Culantro	Medio	0.50	Galina Cocodrilo	Docena	2.00
Ayote	Unid. Gran.	2.00	Pilón	Unid. Med.	0.25
Ayote	Unid. Med.	2.00	Pilón	Unid. Gran.	0.50
Quilique	Doc. Gran.	0.50	Pilón mediano	Unid. Gran.	0.50
Quilique	Doc. Peq.	2.00	Pilón mediano	Unid. Med.	0.50
Frijoles	Doc. Med.	0.50	Ajoveno	Unid. Gran.	0.50
Papa	Docena	0.50	Ajoveno	Unid. Med.	0.50
Collar	Unidad	0.50	Ajoveno	Unid. Peq.	2.00
Herba buena	Medio	0.50	Plantoncillo	Unidad	7.00
Ajo especial	Libra	0.50	Plantoncillo	Unidad	1.50
FRUTAS					
Naranja dulce	Doc. Gran.	1.50	Echinos	Unidad	0.50
Naranja dulce	Doc. Med.	1.50	CARNES Y OTROS		
Naranja agria	Doc. Gran.	1.00	Pala cocido	Libra	4.50
Naranja agria	Doc. Med.	1.00	Resaca	Cajón	10.00
Naranja Washington	Docena	2.00	Queso crema	Libra	2.00
			Queso Seco	Libra	0.50
			Queso Pasa	Libra	2.00

**NO PAGUE MAS
PAGUE EL PRECIO JUSTO!**

**RECORTE ESTA LISTA QUE ES VALIDA PARA
EL SABADO 22 DE FEBRERO
EN TODOS LOS MODULOS DE LA FERIA**

BARRICADA - Viernes 21 de febrero de 1992

**EL NUEVO
DIARIO**

**PEQUEÑOS BENEFICIOS HUMEDOS PARA
PROCESAMIENTO DE CAFE**

**ESTE PERFIL DE PROYECTO ES PARTE DEL PROGRAMA
GLOBAL DEL MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA**

**MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA
Managua, Nicaragua, Marzo 1991.**

PEQUEÑOS BENEFICIOS HUMEDOS DE CAFE

Ministerio de Agricultura y Ganadería
Nicaragua, 1991

UNA CARTA DE REFERENCIA

**PROGRAMA MOSCAMED**

Ca. Calle 1-26, Zona 10 - Edificio Votador Of. 203
Teléfonos: 347454 - 347575 - 347368
313684 - 310121 FAX: 348348
TELEX MEOFLY 4033 APOD. POSTAL 1270

M.A.G.A. de Guatemala
SARH de México

M.A.G.A. de Guatemala
USDA de Estados Unidos

**** MEMORANDUM ****

REF: CH-AT-001-91

A: INC. AGR. RODOLFO ESTRADA MURTARTE

DE: AGR. JOSE RAUL FIGUEROA TOBAR
COORDINADOR NACIONAL
PROYECTO PEQUEÑOS BENEFICIOS DE CAFE

ASUNTO: LOGROS Y PERSPECTIVAS DEL PROYECTO .
PEQUEÑOS BENEFICIOS DE CAFE.

FECHA: GUATEMALA, ABRIL 3 DE 1991.

De acuerdo a lo conversado con usted en reunión sostenida en Oficinas Centrales del Programa Moscamed el día 3 de abril del corriente año, en relación a los logros y perspectivas del Proyecto Pequeños Beneficios de Café, que dicho sea de paso, se comenzó a desarrollar en 1,987 bajo la gestión ministerial a su cargo; me permito manifestarle lo siguiente:

1. En 1989 se delegó al Programa Moscamed la ejecución del Proyecto Pequeños Beneficios de Café en las Regiones II, III y IV del Territorio Nacional, específicamente en las zonas Norte, Nor-Oriental y Sur-Oriental del País. Para el financiamiento del Proyecto, en el aspecto técnico se contó con una donación de PNUD-COOPERACION HOLANDESA, y el aspecto crediticio para la construcción de la infraestructura necesaria estuvo a cargo del Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANDESA).
2. El Proyecto ha estado orientado a promover el desarrollo económico y social de los pequeños productores de café y sus familias, mediante el apoyo integral para la solución de los problemas ligados a la producción, beneficiado del grano en cereza y la comercialización del café pergamino; disminuir la participación de los intermediarios, impulsar la inversión en el área rural y agregar valor a la producción.
3. Durante el periodo 1,989 - 1,990, el Programa Moscamed construyó e implementó 134 beneficios hémicos de café individuales y colectivos, favoreciendo la transformación de más de 100,000 quintales de café cereza, y apoyando la comercialización de aproximadamente 25,000 quintales de café pergamino, beneficiando a 4,280 personas.

La implementación del Proyecto elevó la rentabilidad del cultivo del café del pequeño productor en más del 40%.



PROGRAMA MASCAMED
 C.A. Calle 1-30, Zona 10 - Edificio Valsart Of. 203
 Teléfonos: 347454 - 347575 - 347368
 313684 - 310121 FAX: 348348
 TELEX: MEOFLY 4033 APOD. POSTAL 1270

M.A.G.A. de Guatemala
 SARH de México

M.A.G.A. de Guatemala
 USDA de Estados Unidos

CONTINUACION MEMORANDUM REF: CH-AT-001-91

PARA: ING. AGR. RODOLFO ESTRADA HURTARTE

Los resultados obtenidos con el desarrollo del Proyecto permitieron a los beneficiarios la captación de mayores márgenes de ganancia. Lo anterior ha provocado una enorme demanda potencial de construcción de beneficios y asistencia técnica, la cual sería satisfecha únicamente con la implementación de un proyecto de magnitud mucho más grande.

Sin otro particular, me es grato suscribirme,

Atentamente,

R. R. RAUL FIGUEROA
COORDINADOR NACIONAL PROYECTO
PEQUEÑOS BENEFICIOS DE CAFE



Vo. Bo.
ING. ROGER VALENZUELA
JEFE EJECUTIVO
PROGRAMA MASCAMED



RF/ája.

i. RESUMEN

El Ministerio de Agricultura y Ganadería de Nicaragua, dio a conocer en noviembre de 1990 su Plan Global de Trabajo a poner en marcha durante el actual período de Gobierno.

En ese Plan, se presentan las grandes directrices que el país necesita tomar para mejorar la producción cafetera nicaraguense. Se toca la situación global del café, así como se menciona con ciertos detalles importantes, el contenido del Proyecto de Rehabilitación de la Caficultura. En otra sección del documento, se hace referencia a la necesidad de impulsar un Proyecto de Emergencia que permita ampliar la capacidad instalada de beneficios húmedos, especialmente en manos de pequeños y medianos productores (PMP).

Este documento contiene el perfil de lo que se espera realizar en esta materia. Expone los objetivos y la manera de alcanzarlos mediante la puesta en marcha de un programa que impulse la construcción de aproximadamente 150 pequeños beneficios de café (PBC), por año, a través de un fondo rotativo que a partir del 4to. año genere superávit en sus operaciones y con ello se pueda garantizar la continuidad del Programa.

Plantea la necesidad de financiamiento inicial por el equivalente de US\$1.29 millones, suficientes para llevar el proyecto a un nivel de autosuficiencia continuada a partir del 4to. año, garantizando con ello, la instalación de un mínimo de 150 beneficios anuales prestando, desde el primer año, la Asistencia Técnica a los productores, no solo en el proceso de beneficiado, sino también en las técnicas de cultivo que se consideran necesarias y esenciales para lograr el verdadero objetivo de aumentar los ingresos del pequeño y mediano caficultor y con ello, su índice de bienestar.

La Unidad Ejecutora de preferencia debe ser una de carácter no gubernamental, pero sujeta a las decisiones y supervisión del Ministerio de Agricultura y Ganadería, según los términos del proyecto. Se sugiere la conveniencia de que esté directamente asociada a la Comisión Nacional de Café, debido a su naturaleza. Se contará con 8 Técnicos que se desplazarán en las Regiones I, IV y VI en las que el proyecto tendría su área de acción.

Sin embargo, es necesario priorizar en atención a la concentración geográfica de los clientes potenciales del proyecto, que son los pequeños productores.

II. INTRODUCCION

La producción cafetalera representa para Nicaragua cerca del 37% del total de sus exportaciones y aproximadamente 40,000 productores obtienen del café su principal fuente de ingreso. Durante los últimos 10 años, la producción disminuyó en aproximadamente el 70%; debido a reducción de área cultivada por efecto de la guerra y a la falta de estímulos para los productores.

Según las estadísticas, existen en el país aproximadamente 7,400 pequeños productores catalogados como tales porque su producción individual no excede de 8 quintales oro.

La gran mayoría de ellos no poseen instalaciones propias para transformar su café cereza a pergamino, lo que constituye una gran desventaja en términos de manejo del producto por su alta perecibilidad y porque no se les permite un margen de maniobra en el proceso de venta que les facilite ingresos más razonables y por lo tanto, un estímulo para mejorar su producción.

En la comercialización del café participan muchas variables, especialmente para la composición del precio. La altitud sobre el nivel del mar de la finca, el manejo del producto desde el campo hasta el beneficio seco previo a ser exportado, presenta una serie de etapas que deben ser cuidadosamente ejecutadas.

Sin embargo, en los términos más simples, puede decirse que el tener o no acceso a un beneficio húmedo representa una gran diferencia porque el precio del café pergamino equivalente, es muy superior al que recibe quien vende en cereza.

En otros países del área centroamericana se ha puesto en marcha desde hace varios años, programas como el que aquí se propone.

Debido a que el sistema de comercialización en Nicaragua estuvo sujeto a muchas restricciones durante los últimos años, y a que en la actualidad, después de ponerse en vigor el Plan de Ajuste Económico no existe la experiencia de comercialización del café maduro, se incluyen en este trabajo experiencias recientes de Guatemala. El caso acepta comparación, debido a que el sistema de comercialización en Nicaragua tiende a liberalizarse y a que el parámetro del precio internacional es exactamente el mismo. Además, la tasa de cambio del Córdoba frente al Dólar de los Estados Unidos de Norteamérica es, como en el

caso del Quetzal en Guatemala, de 5:1. Debe tomarse en todo caso, como un término de referencia cuyos valores tendrán que someterse a la realidad nicaragüense.

III. OBJETIVOS GENERALES

1. Estimular al pequeño y mediano productor de café nicaraguense, mediante el logro de mayores ingresos económicos al facilitarle claras ventajas en el proceso de comercialización de su producto.
2. Capacitar a través de acciones directas a pequeños y medianos productores, en la tarea de procesamiento de su producto de maduro a pergamino.
3. Promover la participación directa de medianos y pequeños productores en la comercialización y exportación del café que ellos mismos producen.
4. Ampliar la inversión en la pequeña finca diversificada, logrando mayores ingresos y promoviendo por lo tanto, mayores rendimientos y mejores índices de bienestar.
5. Popularizar el funcionamiento de beneficios húmedos como instrumento de ventaja al productor.
6. Incorporar y promover la participación de Organizaciones no Gubernamentales (ONG), en el manejo y administración de proyectos como el que aquí se presenta, estableciendo como uno de los objetivos finales de este proyecto, que los pequeños productores debidamente organizados, mejoren en conjunto su productividad y manejen todo el proceso de comercialización del café que ellos producen, incluyendo la exportación.

IV. OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Conceder créditos para la instalación de 150 pequeños beneficios de café por año, incluyendo unidades de 12, 60 y 80 quintales maduro por día *.
2. Prestar asistencia técnica a los usuarios para:
 - a) Mejorar sus rendimientos de producción.
 - b) Instalar y operar convenientemente su beneficio, y
 - c) Comercializar el café procesado.

* En período de 4 horas diarias como es recomendado.

3. Beneficiar en forma directa a 2,700 personas anuales y en forma acumulativa por la vida del proyecto (1).
4. Favorecer a las familias involucradas en el proyecto con el diferencial de precio comparado entre vender en cereza o pergamino. La utilidad neta con el proyecto se estima en un mínimo del 80%.
5. Instituir un programa permanente con la participación inicial de 8 técnicos y con la posibilidad de crecer por el incremento de su capital de trabajo a partir del 4to. año.

V. JUSTIFICACION

El proyecto se justifica sobre las siguientes bases:

1. Diferencial de precio entre café maduro y el equivalente a café pergamino.

Considerando un mercado libre de café y tomando como base datos de la cosecha 1990 puede utilizarse la siguiente información: (2)

ALTITUD 1 M.S.N.M.	RANGO DE PRECIOS 2 QQ CAFE CEREZA	RANGO DE PRECIOS 3 QQ CAFE PERGAMINO
150	15.00 A 20.00	185.00 A 225.00
1500	30.00 A 50.00	250.00 A 400.00
950	23.00 A 30.00	230.00 A 350.00

Precio en Quetzales.

- (1) Se calculan 75 unidades individuales con la que se beneficia directamente al propietario y su familia de 3 electros. Además 75 unidades colectivas donde se beneficia directamente a 3 familias de 6 electros cada unidad.
- (2) Datos basados en el Proyecto Nacional Pequeños Beneficios de Café del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación de Guatemala (PRNU, Cooperación Holandesa-OPF-Programa ROCCAFES).

El promedio de la Columna No. 2 es de Q.28.00 y el de la columna N.º 3 Q.273.00.

Considerando que en promedio se necesita 4.5 quintales de café maduro por uno de pergamino y que el costo de la conversión por quintal maduro es de Q.5, se deduce lo siguiente:

a)	Ingreso al vender 4.5 QQ de café maduro	Q.126.00
b)	Costo de beneficiar 4.5 QQ de café maduro	Q. 22.50
c)	<u>Costo</u> de un QQ de café pergamino	Q.148.50
d)	<u>Precio</u> de un QQ café pergamino	Q.273.00
e)	Diferencia (d - c)	Q.124.50
f)	% de utilidad sobre la base del café maduro incluyendo costo de beneficiado	.83.84%

Además, la pulpa de café es un excelente abono orgánico que se puede usar para mejorar la fertilidad del suelo y que tiene un valor no estimado en este cálculo.

2. Es indispensable hacer todos los esfuerzos posibles para:

- a) Reducir los niveles de pobreza de los pequeños productores de café utilizando una vía justa y digna como lo es facilitarles acceso a mejores precios para su producto.
- c) Motivar a todos los productores de café del país, para que este producto rescate toda su importancia en el marco de la generación de divisas y empleo. En este sentido, reducir la intermediación es importante.

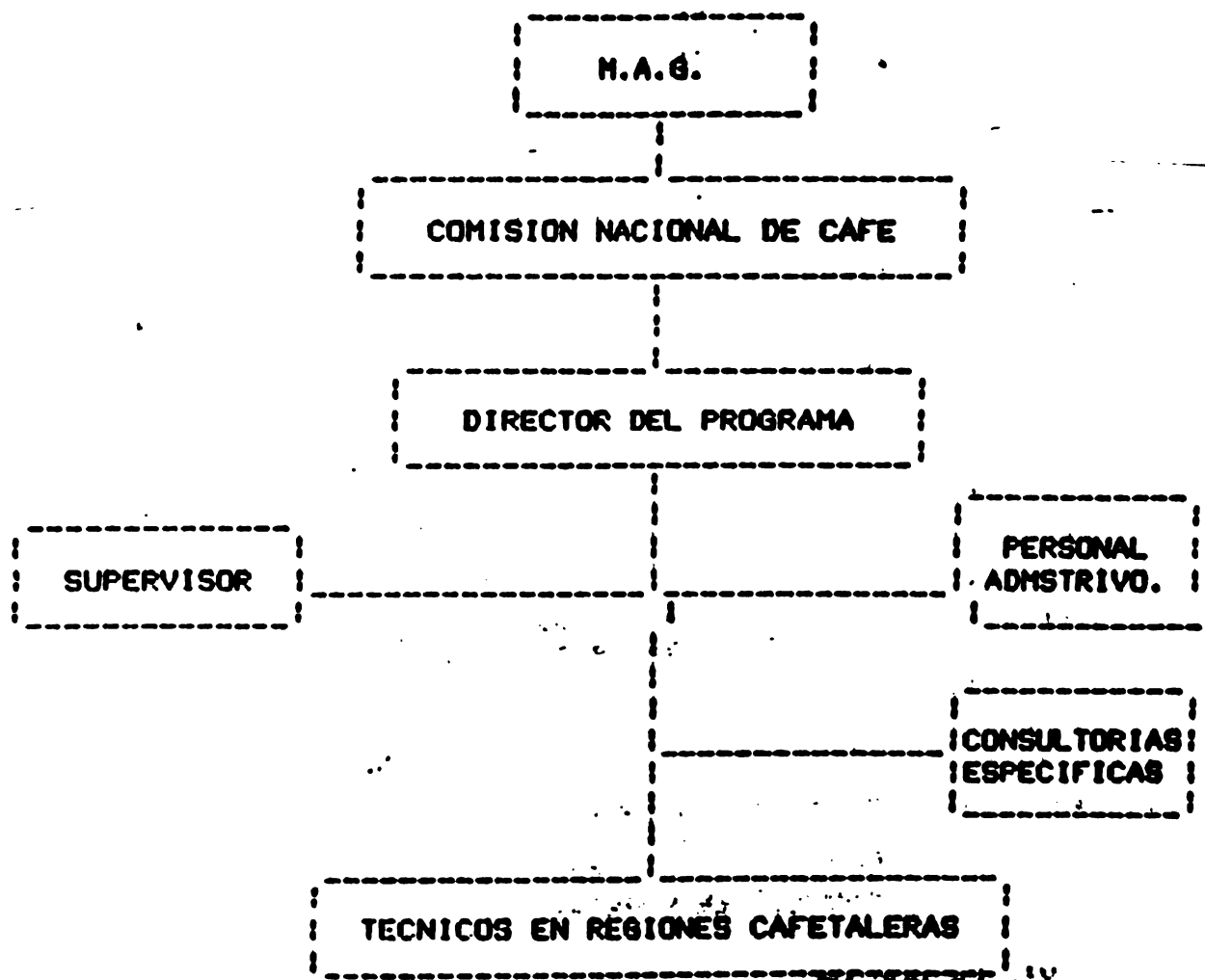
3. Es conveniente para el país, formar nuevos equipos con el concepto empresarial - no burocratizado - para que aporten su trabajo y participen en el logro de soluciones concretas.

VI. ESTRUCTURA DEL PROYECTO

La Unidad Ejecutora estará integrada por un grupo de 8 técnicos de los cuales uno será el Director del Programa, otro se encargará de la supervisión y el resto estará prioritariamente con sede en las regiones cafetaleras seleccionadas. Habrá personal administrativo indispensable para apoyar las operaciones.

De preferencia esta Unidad Ejecutora (UE), deberá estar adscrita a la Comisión Nacional de Café y sus actividades estarán normadas por un convenio que se suscribirá entre la U.E., la Comisión y el M.A.G.

A su vez U.E. se apoyará central y regionalmente en los técnicos del M.A.G. y en los Representantes Agropecuarios (R.A.) que funcionan como paratécnicos asociados al Sistema Nacional de Extensión Agropecuaria. Un organigrama resumido se presenta a continuación:



VII. FUNCIONAMIENTO

A continuación se definen las etapas del proyecto y sus principales componentes:

ESTABLECIMIENTO DEL PROGRAMA:

1. El M.A.G. somete a consideración de fuentes financieras el proyecto para obtener los recursos que permitan iniciar operaciones.
2. Se realizan los convenios entre MAG y Comisión Nacional del Café.
3. Se selecciona al Director del Programa quien integrará a su equipo de trabajo, procediendo a la capacitación pre-servicio que incluye una revisión del proyecto, afinamiento del mismo y establecimiento de normas y procedimientos.
4. Se organizan las representaciones del programa en las Regiones involucradas y se coordina con técnicos y demás personal de MAG.

FUNCIONAMIENTO DEL PROGRAMA:

1. Se promueve el mismo mediante el personal en las regiones, dando a conocer las ventajas, los distintos tipos de beneficios, el sistema de financiamiento, etc.
2. Según el interés despertado en las comunidades, se impulsará en cada caso beneficios colectivos o individuales.
3. Se formalizarán los documentos de compromiso para la concesión de préstamos a 3 años plazo, con un interés sugerido del 18% anual sobre saldos.
4. Se iniciará la construcción de los beneficios bajo la supervisión y control de los técnicos del programa, en el entendido de que las cotizaciones de equipo se harán conjuntamente y que, de preferencia los materiales locales serán aportados por los interesados.
5. La programación anual se hará de tal manera que según la zona, los beneficios se construyen inmediatamente antes de la cosecha para evitar pago de intereses innecesarios.

6. Se inician operaciones de beneficiado dando prioridad al café del propietario individual o miembros del grupo. Según la capacidad del beneficio se comprará café maduro adicional o se dará servicio a cambio de un pago por quintal despulpado, cuyo valor se definirá según las circunstancias del momento.
7. Los usuarios reciben capacitación --en servicio -- sobre el uso correcto del beneficio, para lograr la mayor eficiencia.
8. Reciben también orientación sobre la mejor manera de comercializar su producto.
9. Cuando no es tiempo de cosecha, los técnicos del programa promueven y celebran cursos y jornadas de capacitación para mejorar el cultivo, incluyendo el uso de la pulpa como abono orgánico.
10. Cada grupo o cada individuo beneficiado con el proyecto, recibe periódicamente su estado de cuenta para evitar atraso en el cumplimiento de sus obligaciones en caso de problemas relacionados con esta materia se actuará según el reglamento de crédito que será necesario redactar y aprobar antes de poner en marcha el programa.
11. En el caso de grupos (beneficio colectivo), se atenderá a los interesados con el solo hecho de poseer un acta certificada por la Municipalidad correspondiente, en la que aparezca su proyecto de estatutos, paso primero para el logro de su personería jurídica.

En todo caso, la garantía del préstamo será prendaria y mancomunada.
12. A partir del 4to. año de operaciones, la Unidad Ejecutora evaluará la posibilidad de instalar un beneficio seco para procesar el café pergamino de los usuarios del programa y lograr para ellos mayores beneficios económicos.

Asimismo, promoverá una organización que englobe a los pequeños y medianos caficultores del país.

VIII. TIPO Y COSTO DE LOS BENEFICIOS

Se han considerado tres tipos de beneficio húmedo atendiendo a su capacidad en quintales maduro por hora como sigue:

COSTO DEL MODELO NO. 1:**(en Córdobas)****PILAS DE FERMENTACION:****S. TOTAL**

100 blocks	120.00	
2 metros cúbicos de arena	120.00	
2 cribas de 6" X 24"	60.00	
1 criba de 12" X 12"	30.00	
1 metro cúbico de piedra	60.00	
2 compuertas de hierro	60.00	
1 tubo de PVC	48.00	498.00

PATIO DE SECADO:

20 bolsas de cemento	288.00	
8 metros cúbico de arena	480.00	
80 blocks	96.00	
1 criba de 24" X 24"	120.00	
9 QQ de cal	108.00	
500 ladrillos	120.00	
transporte	120.00	1,332.00

EQUIPO Y MAQUINARIA:

1 despulpador manual	1,530.00	1,530.00
----------------------	----------	----------

MANO DE OBRA:

1 albañil y un ayudante	960.00	960.00
-------------------------	--------	--------

GRAN TOTAL		4,320.00
-------------------	--	-----------------

* Se ha hecho el cálculo comparativo con el Programa de Guatemala. A los costos de 1990 se les ha incrementado el 20%. Debe ser tomada esta información como líneas de referencia.

C U A D R O N O . 2

MODELO	CAPACIDAD QUINTALES CAFE MADURO/HORA	CAPACIDAD PROMEDIO QUINTALES CAFE CEREZA/DIA
1	3	12
3	15	60
4	20	80

Se recomienda un periodo de trabajo diario de cuatro horas según expertos en el trabajo de beneficiado.

Para efectos de cálculo se establece la siguiente relación de peso para convertir café de cereza a pergamino y oro.

C U A D R O N O . 3

ALTITUD S.N.M. (METROS)	DE CEREZA A PERGAMINO	DE PERGAMINO A ORO
0-610	5.0:1	1.30:1
610-1067	4.5:1	1.25:1
1067-ARRIBA	4.0:1	1.20:1

FUENTE: ANACAFE, Manual Técnico. Guatemala

COSTO DEL MODELO NO. 3:

Con motor de gasolina de 3HP sifón de 50 quintales de entrada diaria, tubo de salida de 3", Pila de Fermentación y canal de correteo de 8 metros.

RECIBIDOR O SIFON:

		S. TOTAL
120 blocks	144.00	
4 metros cúbicos de arena	240.00	
1 quintal de hierro 3/8	150.00	
1 quintal de hierro 1/4	150.00	
18 bolsas de cemento	238.00	
4 tablas de pino	58.00	
2 metros cúbicos de piedra de río	120.00	
1 tubo PVC de 2 1/2 "	48.00	1,148.00

PILAS DE FERMENTACION:

180 blocks	216.00	
5 metros cúbicos de arena	180.00	
20 bolsas de cemento	264.00	
6 cribas de 6" X 24"	432.00	
3 metros cúbicos de piedra	180.00	
3 compuertas de hierro	90.00	
1 tubo de PVC	48.00	
2 codos	20.00	1,430.00

CANAL DE CORRETEO:

70 blocks	84.00	
10 bolsas de cemento	238.00	
0 metros cúbicos de arena	480.00	
4 metros cúbicos piedra de río	240.00	
Transporte	120.00	1,162.00

PATIOS PARA SECADO:

20 bolsas de cemento	240.00	
8 metros cúbicos de arena	480.00	
60 blocks	72.00	
1 criba de 24" X 24"	180.00	
20 quintales de cal	216.00	
2,500 ladrillos	730.00	1,938.00

TANQUE DE CAPTACION DE AGUA:

120 blocks	144.00	
4 metros cúbicos de arena	240.00	
3 metros cúbicos piedra de río	180.00	
15 bolsas de cemento	198.00	
1 quintal de hierro 3/8	150.00	
1/2 quintal de hierro 1/4	75.00	
1 tubo PVC	48.00	
1 llave de paso	90.00	1,125.00

EQUIPO Y MAQUINARIA:

1 despulpador con motor de 3HP	7,409.00	
1 bomba de succión	2,150.00	9,559.00

MANO DE OBRA: 1,800.00 1,800.00

TOTAL 18,162.00 18,162.00

COSTO DEL MODELO NO. 4:

Unidad con sifón, pila de fermentación, patios de sacamiento, canal de correteo de 15 metros y pulpero con motor a gasolina de 3HP.

RECIBIDOR O SIFON:

		S. TOTAL
200 blocks	240.00	
12 metros cúbicos de arena	720.00	
1 quintal de hierro 3/8	96.00	
1 quintal de hierro 1/4	96.00	
25 bolsas de cemento	360.00	
1 criba de 12" X 12"	84.00	
4 párales de madera	57.00	
1 tubo de PVC de 2 1/2 "	48.00	1,701.00

PILAS DE FERMENTACION:

300 blocks	360.00	
10 metros cúbicos de arena	600.00	
30 bolsas de cemento	432.00	
9 cribas de 6" X 24"	648.00	
3 cribas de 12" X 12"	216.00	
1 metro cúbico de piedra	60.00	
5 compuertas de hierro	150.00	
1 tubo PVC	48.00	2,514.00

CANAL DE CORRETEO:

120 blocks	144.00	
22 bolsas de cemento	316.00	
8 metros cúbicos de arena	480.00	
2 metros cúbicos de piedra	120.00	
Transporte	120.00	1,180.00

PATIOS DE SECADO:

50 bolsas de cemento	720.00	
15 metros cúbicos de arena	900.00	
100 blocks	120.00	
2 cribas de 24" X 24"	360.00	
20 quintales de cal	216.00	
3,000 ladrillos	720.00	
Transporte	120.00	3,156.00

TANQUE DE CAPTACION DE AGUA:

200 blocks	240.00	
7 metros cúbicos de arena	420.00	
1 metro cúbico de piedra	60.00	
20 bolsas de cemento	288.00	
1 quintal de hierro 3/8	96.00	
1 quintal de hierro 1/4	96.00	
1 tubo de PVC	48.00	
1 llave de paso	298.00	
Transporte	120.00	1,636.00

EQUIPO Y MAQUINARIA:

1 despulpadora con motor de 3HP	9,780.00	
1 bomba de succión	2,400.00	12,180.00

MANO DE OBRA: 3,240.00 3,240.00

TOTAL 25,627.00 25,627.00

IX. PRESUPUESTO PARA GASTOS DE OPERACION (En US \$)

PRIMER AÑO

TOTALES

1. PERSONAL		68,600.00
Salarios para 8 Técnicos X US 400\mes	38,400.00	
Prestaciones Laborales (25%)	9,600.00	
Seguros (10% cost. vehiculos)	6,600.00	
Consultorias breves	2,000.00	
Viajes, Transporte y Viáticos	12,000.00	
2. COMUNICACIONES, ALQUILERES Y SERVICIO	3,000.00	3,000.00
3. REPRODUCCION DE MATERIALES	600.00	600.00
4. SERVICIOS VARIOS		7,300.00
Capacitación de Personal	1,500.00	
Divulgación	1,800.00	
Mantenimiento y Respuestos vehiculos	4,000.00	
5. VEHICULOS EQUIPO Y MOBILIARIO		79,000.00
5 Vehiculos pequeños doble tracción	60,000.00	
3 Motocicletas	6,000.00	
Equipo básico de computación	2,500.00	
Máquinas de Escribir	7,500.00	
Mobiliario de Oficina	3,000.00	
6. MATERIALES Y SUMINISTROS		14,160.00
Combustible y Lubricantes	8,160.00	
Materiales de Oficina de Información		
Divulgación	1,800.00	
Fotocopias	500.00	
Repuestos para vehiculos	1,200.00	
Neumáticos	2,500.00	
7. GASTOS DE EVALUACION	2,000.00	2,000.00
8. SUB-TOTAL	174,660.00	174,660.00
IMPREVISTOS (5%) (1)	8,733.00	8,733.00
9. ADMINISTRACION DEL PROYECTO (15%)	27,509.00	27,509.00
10. TOTAL	210,902.00	210,902.00

 (1) A favor de la OMS que se haga cargo de ejecutar el Proyecto.

Pequeños beneficios blandos para procesamiento de OMS Pág. 18

SEGUNDO AÑO Y SUBSIGUIENTES

Criterio: Se suprime el monto del numeral 5 y se incrementa un 10% en salarios y prestaciones.

Resúmen:

1.	Personal	73,400.00
2.	Comunicaciones, alquileres y Servicios	3,000.00
3.	Reproducción de Materiales	600.00
4.	Servicios varios	7,300.00
5.	Materiales y Suministros	14,160.00
6.	Gastos de evaluación	2,000.00
7.	SUB-TOTAL	100,460.00
8.	IMPREVISTOS (5%)	5,023.00
9.	ADMINISTRACION DEL PROYECTO (15%)	15,822.00
10.	TOTAL	121,305.00

X. ANÁLISIS DEL FONDO POTATIVO PARA EL FINANCIAMIENTO DEL PROGRAMA DE CRÉDITO, OPERACIÓN Y CRECIMIENTO DEL PROYECTO (EN US \$).

CONCEPTO	BALANCE	FINANCIAMIENTO
Demanda total del financiamiento		1,287,710.00
<u>Demanda para el primer año</u>		755,702.00
a. Concesión de Crédito para 150 beneficios, cu promedio 3,622.00	544,800.00	
b. Gastos de Operación	210,902.00	
c. Demanda total primer año	755,702.00	
<u>Demanda para el segundo año</u>		388,257.00
a. Concesión de Crédito para 150 beneficios	544,800.00	
b. Gastos de Operación	121,305.00	
c. Recuperación 33% del principal Año 1	179,784.00	
d. Intereses sobre capital Año 1 (1)	98,064.00	
e. Demanda total segundo año	388,257.00	
<u>Demanda para el tercer año</u>		143,751.00
a. Concesión de Crédito para 150 beneficios	544,800.00	
b. Gastos de Operación	121,305.00	
c. Recuperación 2° 33% del principal Año 1	179,784.00	
d. Recuperación 1° 33% del principal Año 2	179,784.00	
e. Intereses sobre saldo financiamiento Año 1	64,722.00	

f. Intereses sobre capital Año 2	98,064.00
g. Demanda total tercer Año	143,751.00

Demanda para el cuarto año (-74,823.00)

a. Concesión de Crédito para 150 beneficios	544,800.00
b. Gastos de Operación	121,305.00
c. Recuperación 34% principal Año 1	185,232.00
d. Recuperación 2º 33% del principal Año 2	179,784.00
e. Recuperación 1º 33% del principal Año 3	179,784.00
f. Intereses sobre final Año 1	33,342.00
g. Intereses sobre financiamiento Año 2	64,722.00
h. Intereses sobre Financiamiento Año 3	98,064.00
i. Demanda total cuarto Año	(-74,823.00)

A partir del 4º año se comienza a generar superávit que garantiza el fondo rotativo y la continuidad del programa.

(ii) Se aplica una tasa de interés del 10% anual.

XI. CRONOGRAMA DE EJECUCION

ACTIVIDAD	MESES						
	1	2	3	4	5	6	7
1. APROBACION DEL PROYECTO POR EL MAG.	X						
2. OBTENCION DEL FINANCIAMIENTO NECESARIO		X					
3. CONTRATACION ONG					X		
4. INICIO DEL PROGRAMA						X	
A) IDENTIFICACION ESPECIFICA DE ZONAS GEOGRAFICAS							X
B) IDENTIFICACION Y ORGANIZACION DE PRODUCTORES						X	X
C) INSTALACION DE PRIMERAS UNIDADES							X
D) CONTINUACION DEL PROGRAMA							X

X. SEGUIMIENTO Y EVALUACION

Se ha contemplado dentro del presupuesto, recursos para la Evaluación Semestral, la cual calificará avances del proyecto en los siguientes aspectos:

1. Número de caficultores participantes.
2. Avances en la tecnología de Producción.
3. Avances en el número de unidades (Beneficios instalados).
4. Rendimiento y eficiencia en los beneficios.
5. Efectos cuantitativos en los ingresos de los pequeños productores involucrados.
6. Dificultades más importantes del proyecto.
7. Aciertos más importantes del proyecto.
8. Opinión de los productores participantes.
9. Conclusiones y Recomendaciones.

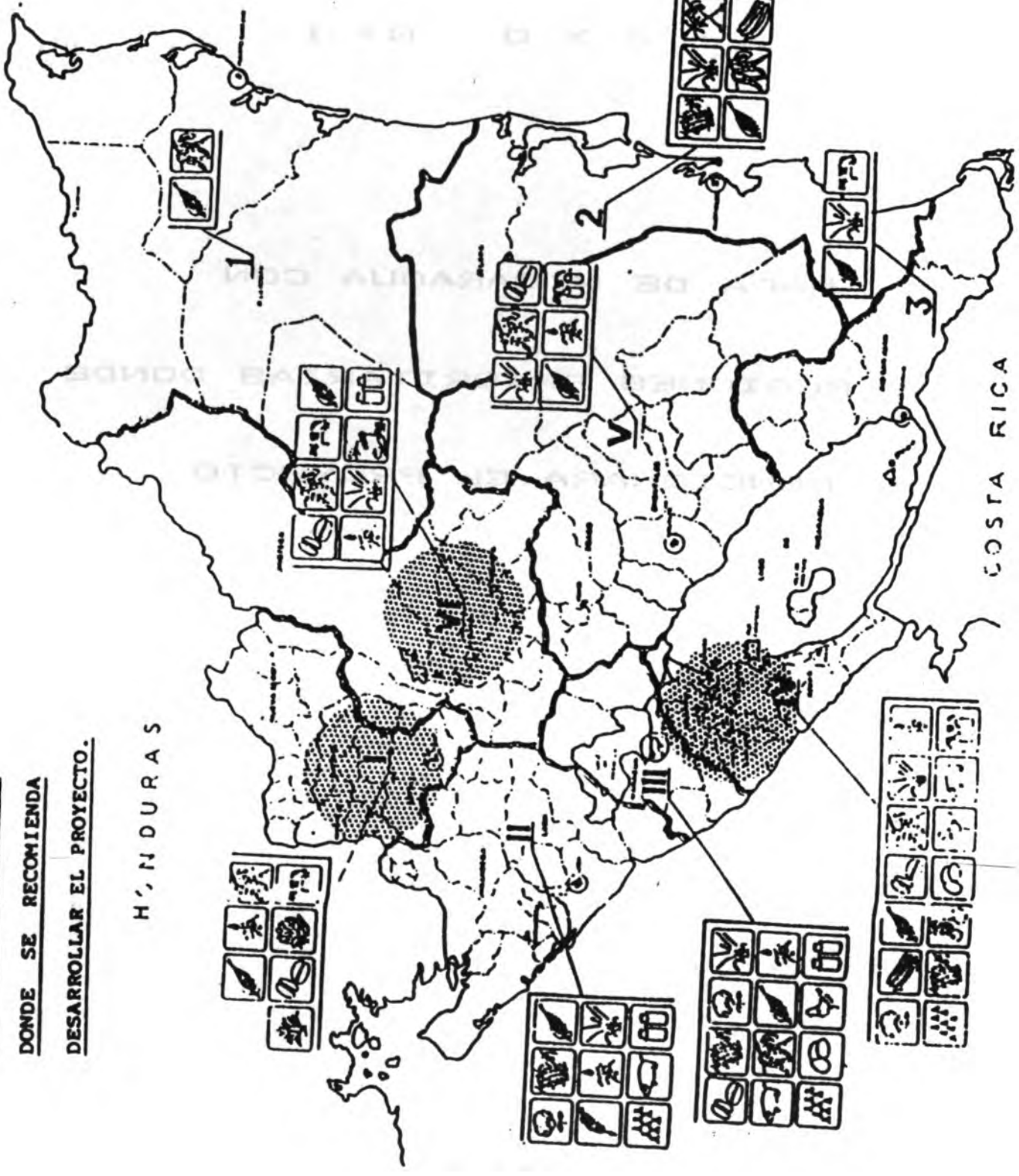
A N E X O N º 1

**MAPA DE NICARAGUA CON
LAS REGIONES PRIORITARIAS DONDE
FUNCIONARA EL PROYECTO**

Pequeños beneficiarios típicos para procesamiento de CAPS Pág. 28



OCEANO ATLANTICO



HONDURAS

COSTA RICA

REGIONES PRIORITARIAS

DONDE SE RECOMIENDA

DESARROLLAR EL PROYECTO.

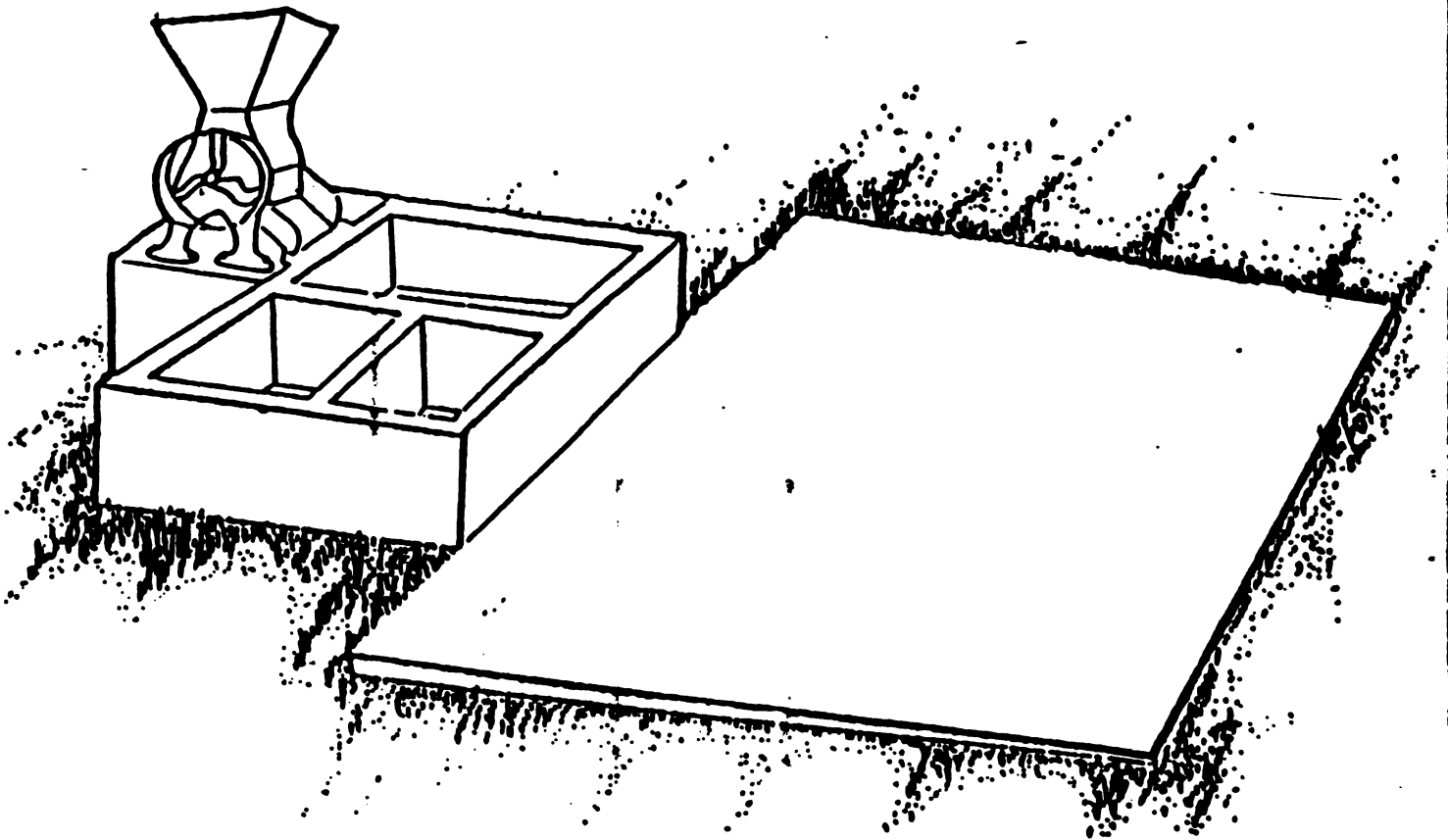
A N E X O N o . 2

DIAGRAMA DE LOS MODELOS

SUGERIDOS

Pequeños beneficios sugeridos para procesamiento de CARS Pág. 24

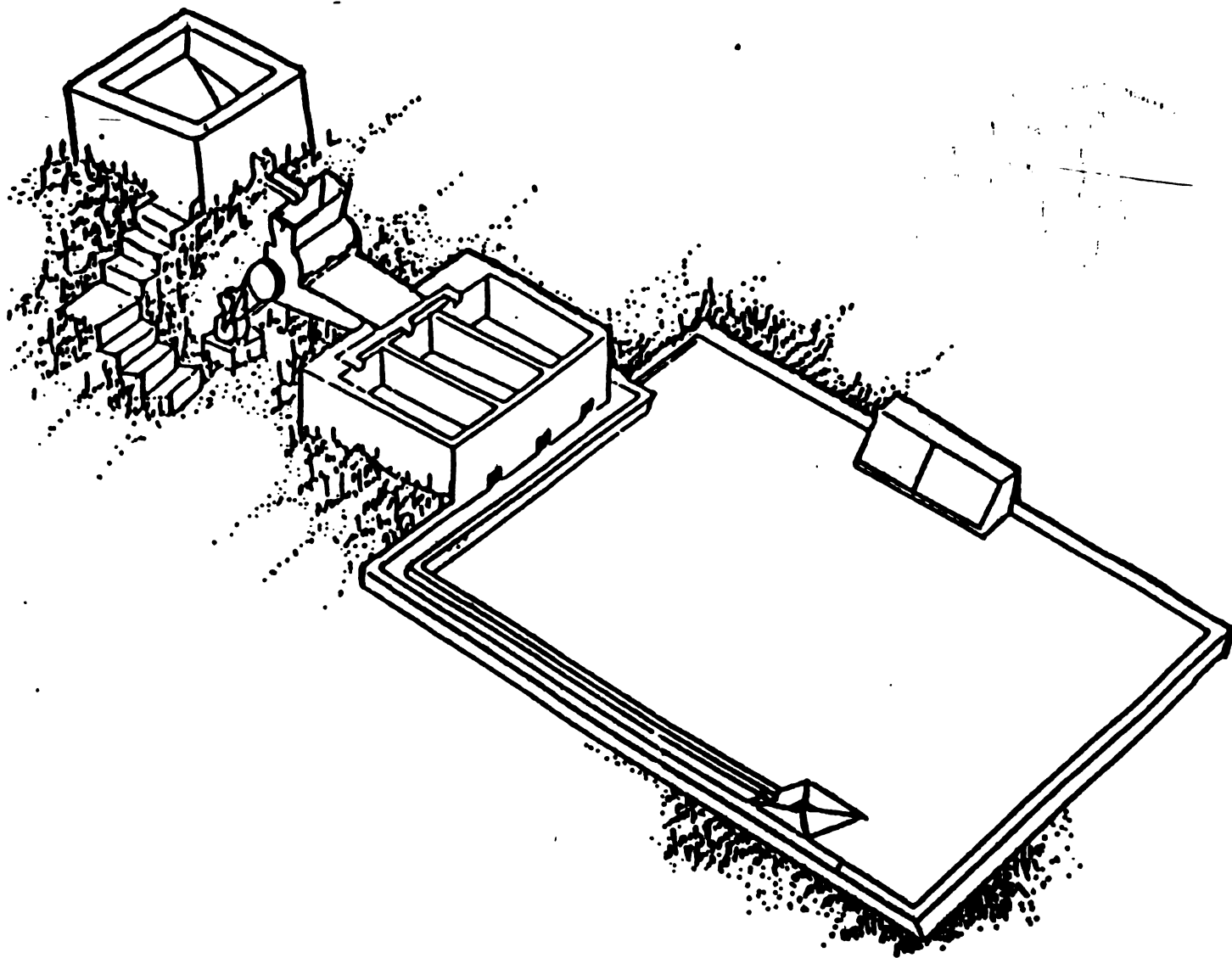
PULPERO MANUAL 3 PEQUEÑAS PILAS
DE FERMENTACION Y PATIO DE SECADO



Tomado del Proyecto MAGA/MOSCAMED. Guatemala

DIAGRAMA DEL MODELO No. 3

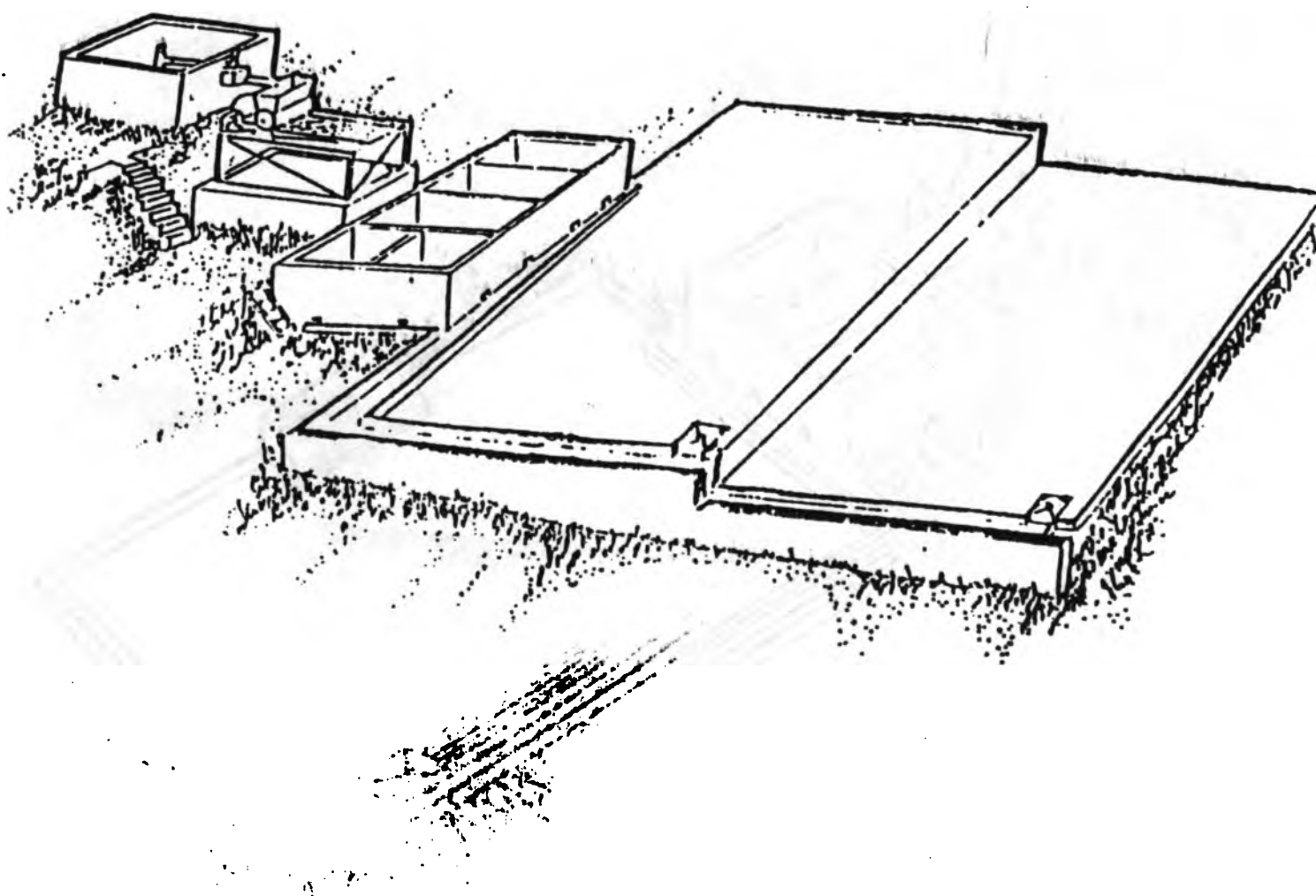
**DEPOSITO DE AGUA, DESPEDRADOR, MOTOR, PULPERO DE 3 PALACIOS,
ZARANDA, 3 PILAS DE FERMENTACION, PATIO DE SECADO Y CANAL DE CORRETEO**



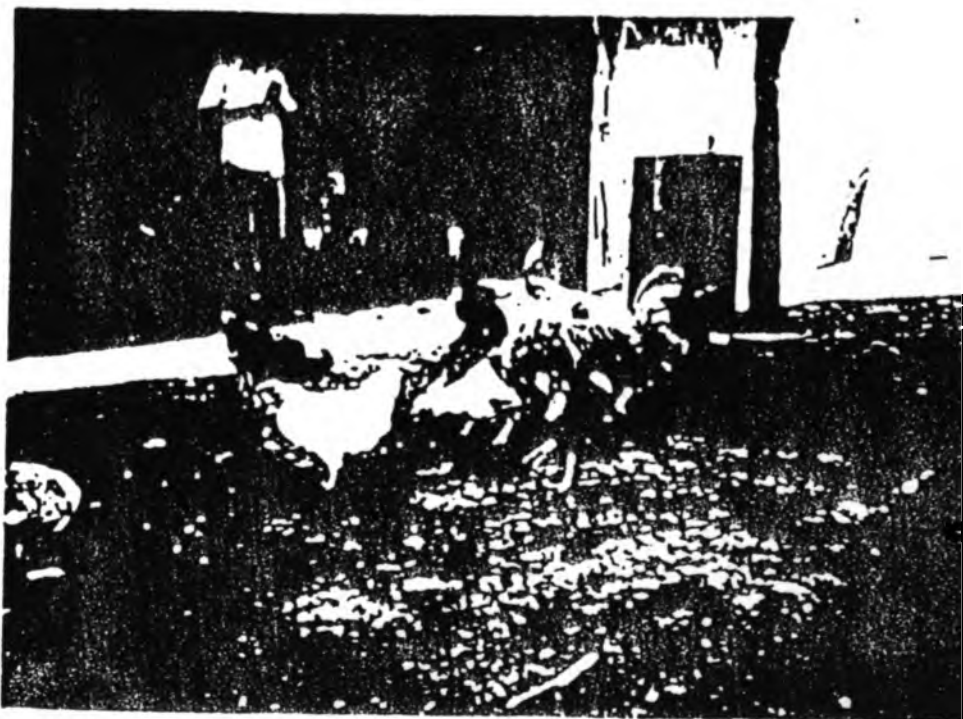
Tomado del Proyecto MAGA/MOSCAMED. Guatemala

DIAGRAMA DEL MODELO No. 4

**TANQUE DE CAPTACION DE AGUA, DESPEDRADOR, MOTOR, PULPERO
DE 4 PALACIOS, ZARANDA, 4 PILAS DE FERMENTACION,
2 PATIOS DE SECADO Y CANAL DE CORRETEO**



Tomado del Proyecto INCA/HOSCNED. Guatemala



Los animales domésticos representan un recurso de incalculable valor para la familia campesina. Son fuente de alimentos e importantes ingresos económicos. El presente documento propone un sistema de obtener mejores resultados de este sistema. Si tan solo se lograra reducir el efecto de la morriña, se lograría un éxito sin precedentes.

**CENTROS COMUNALES
DE SERVICIO VETERINARIO
(BOTIQUINES PECUARIOS)**

**Ministerio de Agricultura y Ganadería
Nicaragua, 1991**

**CENTROS COMUNALES DE SERVICIO VETERINARIO
(BOTIQUINES PECUARIOS)**

**ESTE PERFIL DE PROYECTO ES PARTE DE LA POLITICA GLOBAL DEL
MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA, PRESENTADO EN OCTUBRE DE
1990. PARA SU ELABORACION SE CONTO CON LA PARTICIPACION DEL
PROGRAMA ALIMENTARIO NICARAGUENSE (PAN), LA DIRECCION GENERAL DE
PLANIFICACION Y LA ASESORIA DE LA DIRECCION SUPERIOR DEL M.A.G.**

MANAGUA, NICARAGUA, ABRIL DE 1991

I. RESUMEN

Periódicamente las familias campesinas pierden importantes recursos económicos debido a la enfermedad o muerte de sus animales domésticos, en su orden, aves de corral, cerdos y ganado vacuno.

Los campesinos llaman "morriña" a casi cualquier peste o enfermedad infecciosa que año con año causa impacto destructivo, especialmente cuando se generaliza como el caso del New Castle y Cólera en las aves de corral; Cólera Porcino, y Antrax en el ganado bovino.

El servicio de extensión del Ministerio de Agricultura y Ganadería (M.A.G.), no posee los recursos suficientes para mantener en ejecución y a nivel nacional, programas profilácticos que con la intensidad necesaria prevengan este tipo de pérdidas, las cuales ocurren con frecuencia y en la gran mayoría de los casos se pueden prevenir.

Este proyecto persigue la puesta en marcha de una "red" de botiquines pecuarios (B.P.), en manos de líderes campesinos seleccionados y previamente capacitados, para que todos los campesinos tengan al alcance la tecnología y los medicamentos necesarios que puedan evitar mortandad y pérdida importante de sus animales, los que constituyen un patrimonio de alto peso específico dentro de su economía.

La aplicación de los medicamentos corre a cuenta del poseedor de cada botiquín, quien cobrará el valor de la medicina más un margen por el trabajo que realiza.

Esto permite que con los fondos recaudados, pueda reemplazar los medicamentos comprándolos en las farmacias veterinarias y continuar el proceso. A la entrega del botiquín, el usuario (1) debe pagar el 30% del valor total y se queda manejándolo como una empresa propia. A medida que el botiquín se pueda capitalizar, el usuario devuelve el 70% restante de su valor, incluyendo medicamentos iniciales, después del primer año de operaciones, quedándose entonces como propietario definitivo, pero siempre bajo la supervisión del M.A.G.

El proyecto también se sustenta en experiencias de otros países centroamericanos. En Guatemala por ejemplo, principió en 1986. Hasta ahora funcionan 2,500 unidades, de las cuales 1008 son financiadas con recursos holandeses y coparticipación del Ministerio de Agricultura. Casi 5 años de experiencia han demostrado una reducción importante en el índice de mortalidad de los animales, un menor costo en la medicación, así como el crecimiento de los botiquines en su condición de pequeñas

(1) La persona líder que recibe y se hace cargo del botiquín

EL OBJETIVO CENTRAL DE ESTA PROPUESTA ES EL DE PROPICIAR MAYOR BIENESTAR DE LAS FAMILIAS DEL AREA RURAL, MEDIANTE LA PROTECCION DE LOS ANIMALES DOMESTICOS, DE MANERA QUE LOS MISMOS, PUEDAN MEJORAR LA DIETA Y FORTALECER LOS INGRESOS ECONOMICOS EN FAVOR DE LOS SECTORES MAS DESPOSEIDOS DEL CAMPO.

empresas. Algunos se han transformado en negocios de alta rentabilidad con manejo de capitales importantes, además de prestar a las comunidades servicios eficientes y a precios muy competitivos. En el anexo de este trabajo, aparecen algunas gráficas resultantes de la última evaluación que se hizo en Guatemala sobre el mencionado programa. Como un término de referencia y con la anuencia de la Dirección General de Servicios Pecuarios (DIGESEPE) de Guatemala, se anexa la información preliminar de la evaluación por considerarse de utilidad práctica.

Para el caso de Nicaragua se propone comenzar con 500 botiquines y extender el programa gradualmente según los resultados que se vayan obteniendo. Se propone, que a diferencia de Guatemala, los botiquines estén en manos de usuarios individuales y no de comités, para simplificar el proceso.

ii. INTRODUCCION

Casi no hay familia campesina que no posea aves de corral o cerdos, especies que representan un recurso importante no solo para la economía familiar, sino para la dieta de las personas.

La mayoría de estos animales se alimentan de hierbas, desperdicios, granos y otros recursos disponibles. Su grado de convertibilidad y eficiencia, a menudo se ve seriamente afectado por enfermedades comunes. Entre ellos el parasitismo intestinal, ectoparásito y falta de suplementos. Las enfermedades infecciosas causan en ciertas épocas del año, epidemias con la secuela de pérdidas importantes.

En la mayoría de los casos, cuando se habla de enfermedades infecciosas como New Castle, Cólera Aviar, Cólera Porcino y Antrax por ejemplo, la aplicación preventiva de los respectivos biológicos, no sobrepasa el 2% del valor del animal, razón por la que se justifica con sobrada razón, impulsar un programa preventivo a nivel nacional, pero que sea participativo, simple y sobre todo eficiente.

La razón principal del porqué los campesinos no lo hacen ahora, es por desconocimiento del origen y tipo de enfermedad, así como de la clase de tratamiento preventivo, su costo y más aún, a que los medicamentos no están al alcance de la mano. Muchos de ellos no están convencidos de la efectividad de ciertos tratamientos, especialmente los de tipo preventivo, pero la experiencia indica que solo necesitan ver los resultados para convencerse plenamente.

El botiquín contiene desparasitantes biológicos (vacunas), desinfectantes de uso común, antibióticos, vitaminas y equipo simple como jeringas descartables. En una etapa más avanzada se pueden incluir otros medicamentos más especializados, según sea

necesario. En esta primera etapa está orientado a prevenir y resolver problemas sanitarios comunes de las aves, cerdos y ganado vacuno.

III. OBJETIVOS

1. Mejorar el estado nutricional de la familia campesina, mediante la mayor disponibilidad de animales y sub-productos para el consumo, mediante la instalación de 500 botiquines.
2. Proveer mayor margen de garantía y eficiencia a las inversiones que hacen los campesinos en sus animales domésticos, previniendo la muerte de los mismos y mejorando su grado de convertibilidad de alimentos.
3. Mejorar los ingresos económicos de la familia del campo.
4. Desarrollar un programa autogestionado de efectos permanentes, cuyo funcionamiento y efectividad se mantenga, en lo posible ajeno a decisiones políticas o a la participación permanente y directa del gobierno.

IV. ORGANIZACION

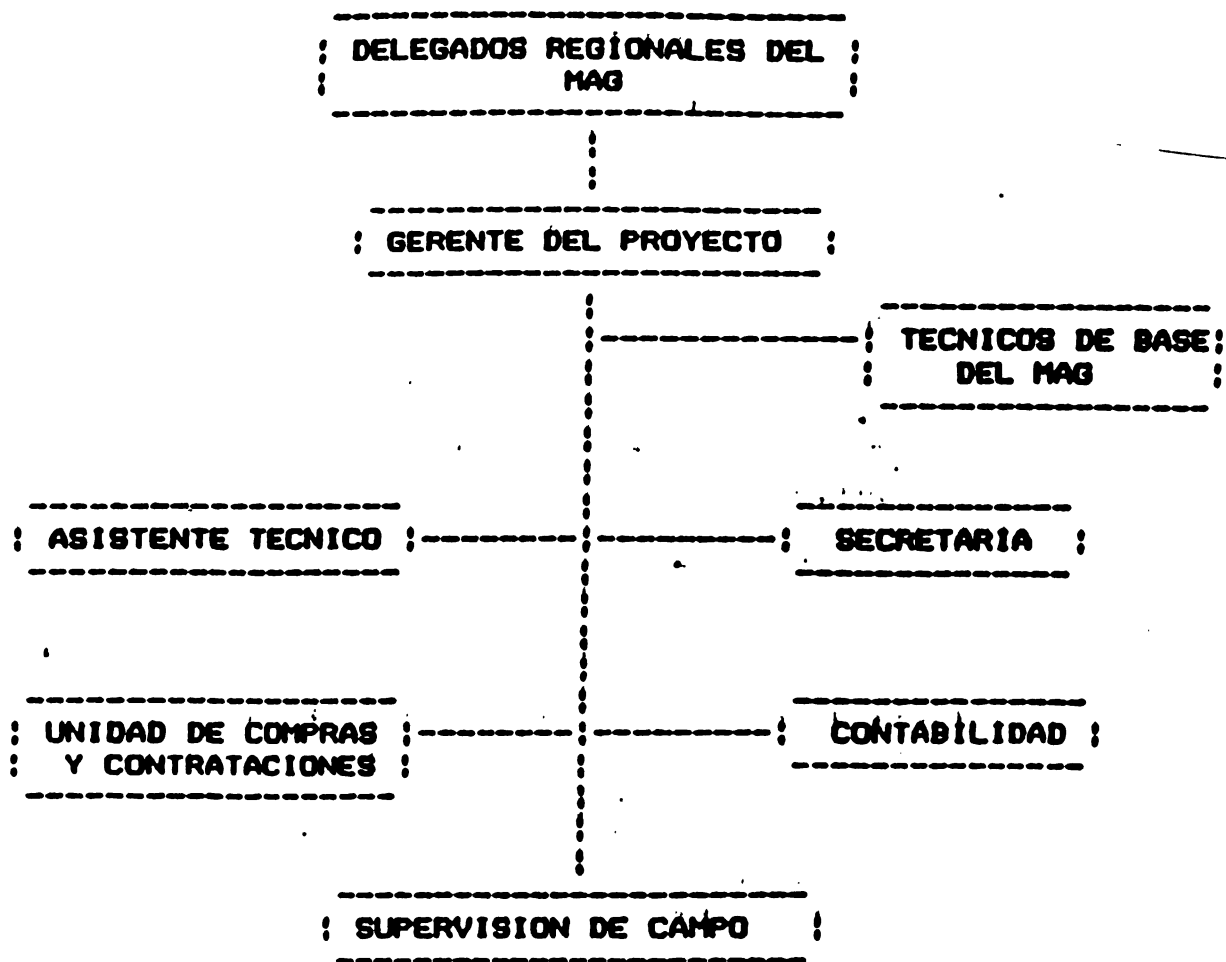
Se sugiere iniciar el proyecto en 2 regiones adyacentes, para que una sola unidad operativa pueda administrarlo.

Esta unidad operativa, de preferencia una organización no gubernamental (ONG), se hará cargo de enfocar bien todos los detalles sugeridos en este perfil para adaptarlos a la realidad social y económica de las áreas seleccionadas y a los vectores económicos, especialmente costos y precios reales al momento de comenzar.

Esta entidad tendrá a su cargo la responsabilidad de impulsar el proyecto pero en estricta asociación con los Técnicos de Base del MAG quienes serán los principales soportes en el proceso de instalación y seguimiento. Por esta razón, la unidad ejecutora solo se compone de un Gerente, tres Asistentes Administrativos y 4 Supervisores de Campo. Todo este personal debe mantener estrecha cooperación con el MAG, en las regiones que sean seleccionadas.

El presupuesto prevé recursos para financiar la evaluación en eventos de campo con una frecuencia semestral, de manera que se pueda contar con una retroalimentación que permita mejorar el proyecto hasta que alcance la autosuficiencia con la supervisión necesaria del MAG.

Por lo tanto, se propone el siguiente esquema organizativo:



V. FUNCIONAMIENTO

1. Del Sistema.
 - a. Se define con precisión el contenido de cada botiquín basado en la magnitud y tipo de los problemas a resolver en las regiones de que se trate, tomando como referencia el Anexo No. 1 de este documento.
 - b. Se diseña la caja o bolsa para transportar su contenido. Se sugiere crear un monograma o distintivo. También puede ser un casco o una gorra de llamativo color para el usuario. Se les provee de una credencial.
 - c. Se negocia con los distribuidores de productos veterinarios un trato preferencial para el programa y para los usuarios, para conseguir precios de distribuidor.

Aquí un detalle importante. Una alianza positiva y de singulares alcances entre sector privado, gobierno y comunidades servidas.

- d. Se compran las hieleras de material sencillo para transporte y almacenamiento de biológicos.
- e. Se procede a seleccionar a los usuarios (hombres o mujeres), de acuerdo a:
 - Localización Geográfica según tipo y demanda potencial.
 - Interés de los usuarios potenciales.
 - Grado de aceptación de las condiciones del proyecto.
 - Condiciones de liderazgo, buena voluntad y sentido de responsabilidad.
- f. Se inicia el programa de capacitación pre-servicio para informar a los usuarios y Técnicos de Base sobre objetivos y funcionamiento del programa. Derechos y obligaciones de los usuarios.
- g. Se confirma por visita directa de los Supervisores, la conveniencia de cada caso según las condiciones del lugar. Una vez hecha esta comprobación, se firman los contratos con cada usuario.
- h. Tendrá lugar con los usuarios contratados, la capacitación técnica relacionada con el uso correcto de los medicamentos que contiene el botiquín, precios de los mismos, cobro por dosis, etc. así como el mecanismo de control que deben seguir.
- i. El MAG a través de sus técnicos de base y cuñas radiales promueve el programa haciendo énfasis en los beneficios, los costos y la identificación de los usuarios. (casco, gorra, etc.)
- j. Se establece la mecánica de operación del botiquín. Por ejemplo, puede ser estacionario, móvil o mixto. Estacionario significa que los miembros de la comunidad deben buscar los servicios en la sede del botiquín. Móvil cuando el usuario establece un itinerario periódico para visitar también barrios vecinos al suyo y mixto cuando se practican ambos sistemas. Este último es el más recomendable. Por ejemplo, la visita a los barrios vecinos debe estar bien vinculada con los periodos de vacunación de aves, porcinos y bovinos. Sin

embargo, el usuario debe estar atento a responder a las llamadas de emergencia.

k. Se definen con certeza los montos sobre costos y cobro de la medicina y valor del servicio en el entendido de que todo pago debe hacerse al contado.

l. El usuario lleva una libreta de control (entregada durante la capacitación pre-servicio), donde anota prioritariamente:

Lugar, fecha, tipo de tratamiento, especie, cobro.

m. Los supervisores del programa visitan a los usuarios periódicamente para detectar problemas y resolverlos, así como para apoyar en el proceso de capacitación en servicio. Velarán porque las condiciones pactadas en el contrato MAG/usuario se cumplan y tomarán las medidas correctivas que sean necesarias.

n. Cuando el usuario lo estime conveniente reabastecerá el botiquín, comprando al contado lo necesario en la farmacia veterinaria más cercana y que forme parte del acuerdo de precios de distribuidor. Tendrá especial cuidado en el manejo y uso de los biológicos, adquiriéndolos inmediatamente antes de ser aplicados y utilizando la hielera convenientemente.

o. El programa será evaluado semestralmente para corregir debilidades y aumentar fortalezas.

2. Del Organigrama.

a. El Gerente del Proyecto será el coordinador general y quien asuma el mayor grado de responsabilidad sobre todo el sistema. Estará en directa relación con el Delegado Regional del MAG, con quien consultará los aspectos más relevantes. Contará con un asistente técnico.

b. Ejercerá autoridad indirecta (jerarquía) sobre los técnicos de base que jugarán un papel importante en todo el proceso.

c. Contará con apoyo de una Secretaria y un Contador.

d. La Unidad de Compras y Contrataciones estará compuesta por un encargado, de preferencia Médico Veterinario y 2 asistentes. Tendrán a su cargo ejecutar todas las acciones para contratar la fabricación de los contenedores del botiquín (bolsas o cajas); así como

hacer todos los contactos y acuerdos con las casas distribuidoras de productos veterinarios para obtener las mejores condiciones para el proyecto, especialmente productos de primera calidad y precio de distribuidor. Se encargarán de establecer un sistema que funcione con eficiencia. Asimismo, llevarán el control del contrato con los usuarios.

- e. Los supervisores harán, con el apoyo de los técnicos de base, todo el trabajo de organización inicial. Se encargarán de supervisar a todos los usuarios y de proveerles de información técnica necesaria, como parte del programa de capacitación en-servicio. Responderán directamente al Gerente del proyecto,

VI. PRESUPUESTO ESTIMADO

1. Premisas para el cálculo:

- a. Solo se consideran los costos de funcionamiento de la unidad operativa (ONG), que hará el trabajo en cooperación con el MAG.
- b. En el costo de los productos veterinarios solo se toman en cuenta los que aparecen señalados con asterisco en el Anexo No. 1. Es de suponer que en el futuro, según sea conveniente se ampliará el tipo de medicamentos.
- c. Se prevé instalar 500 botiquines.

2. Presupuesto (En Córdobas)

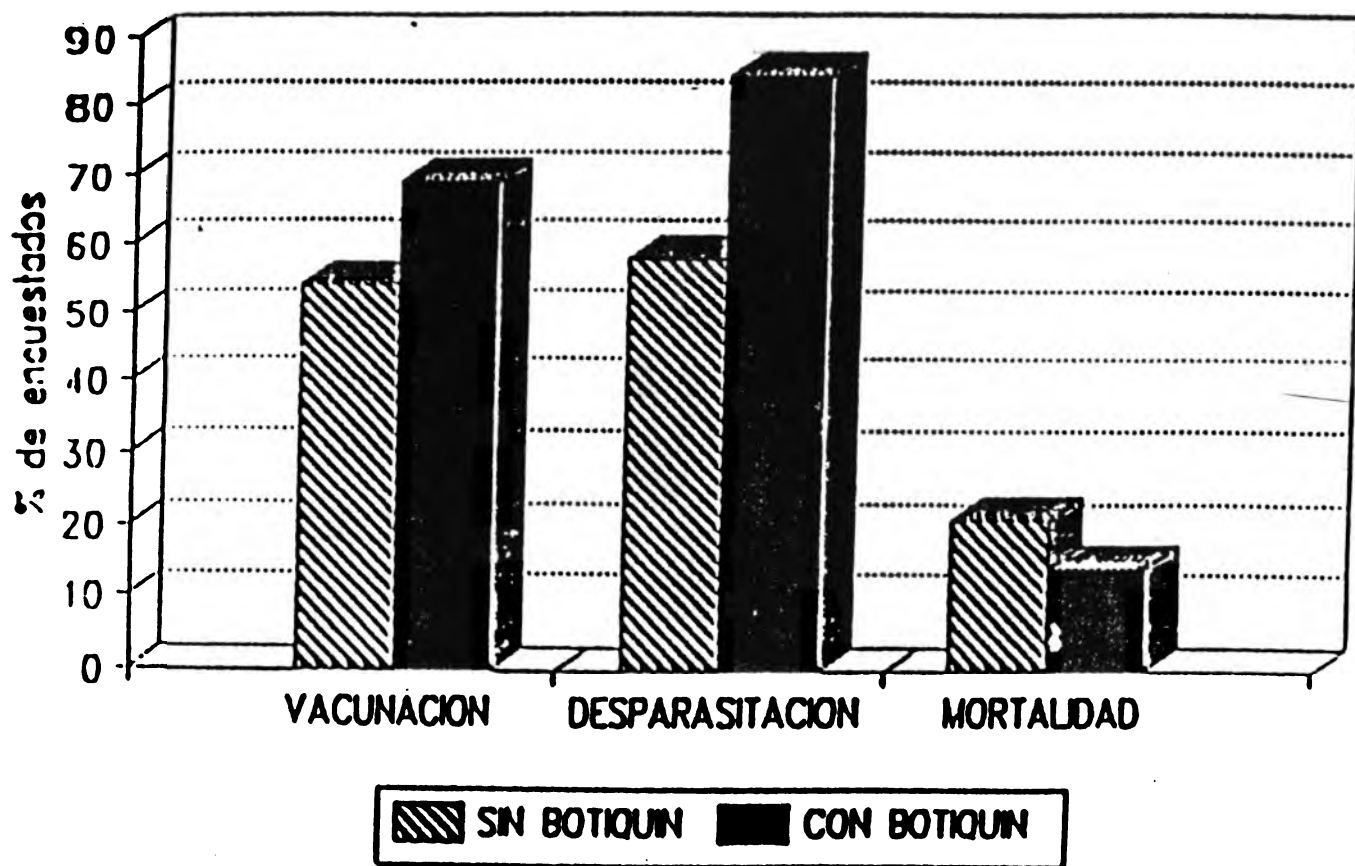
a. Personal

Salarios		231,000
Gerente del Proyecto	24,000	
Asistente Técnico (Médico Veterinario)	18,000	
Contador	15,600	
Secretaria	10,800	
Médico Veterinario	18,000	
2 Asistentes	31,200	
4 Supervisores	67,200	
Prestaciones	44,200	

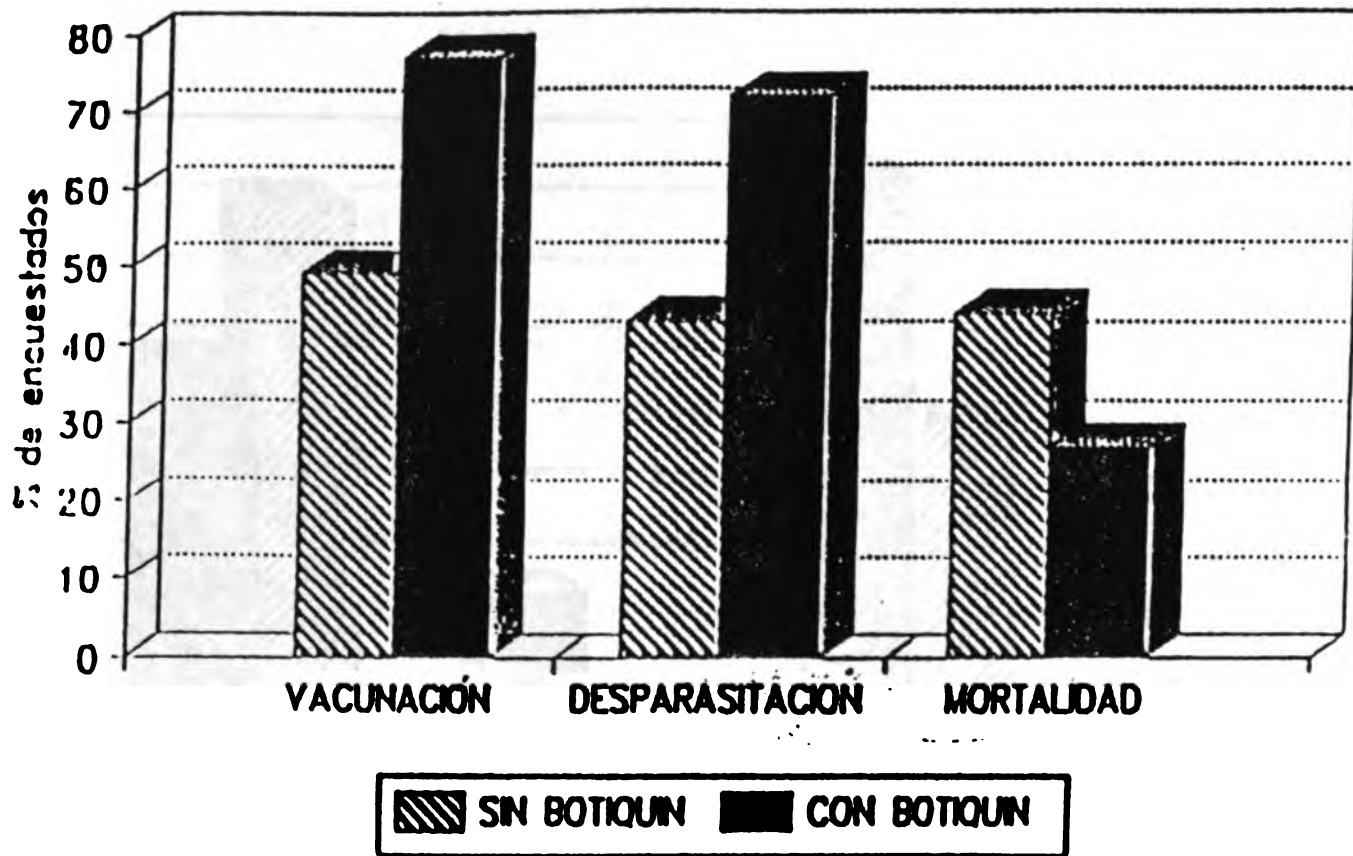
b. Transporte

2 Vehículos doble tracción	150,000	
3 Motocicletas	50,000	
Combustibles y Lubricantes	37,800	
Neumáticos y Repuestos	8,000	
Seguros	22,500	

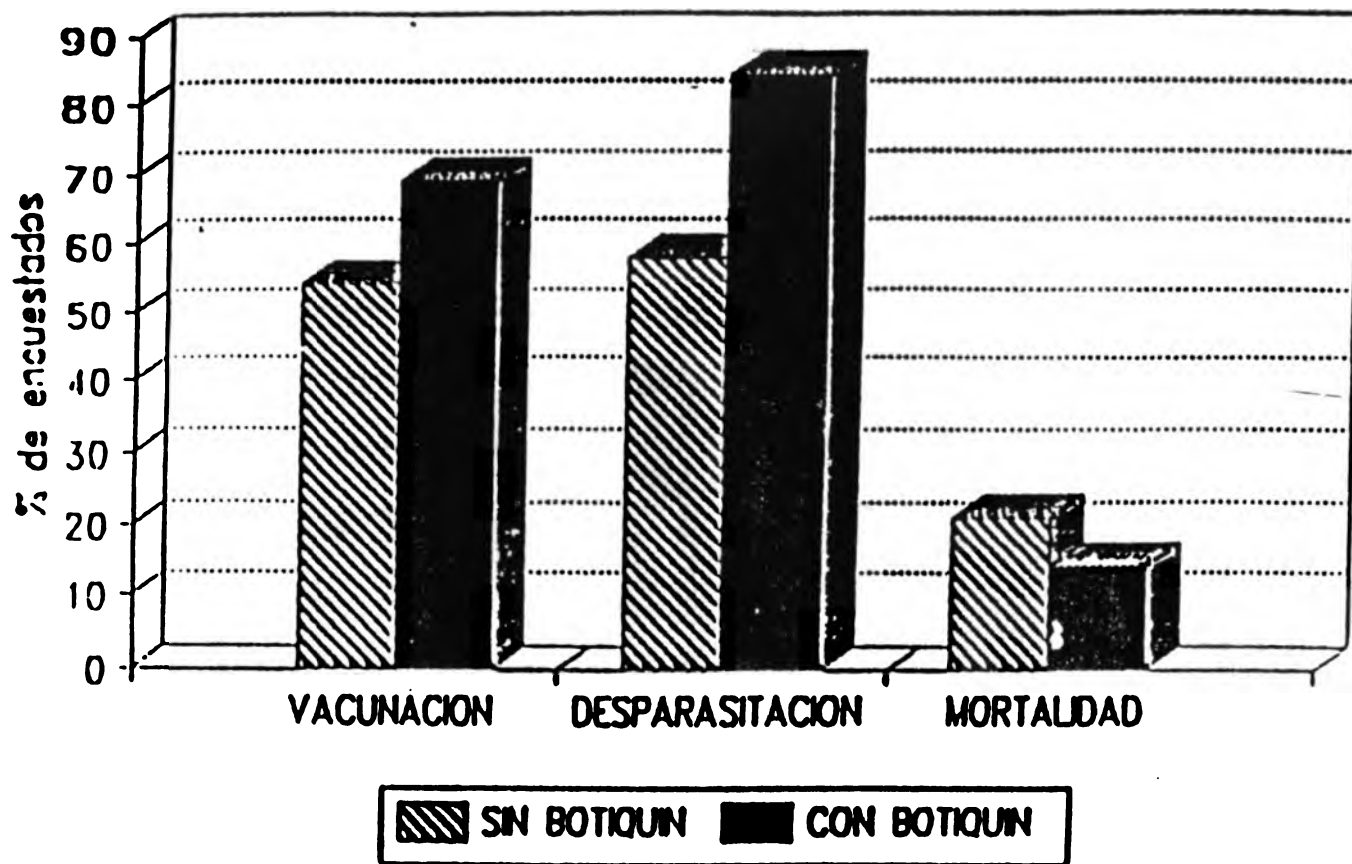
MEJORAMIENTO DE SANIDAD ANIMAL BOVINOS



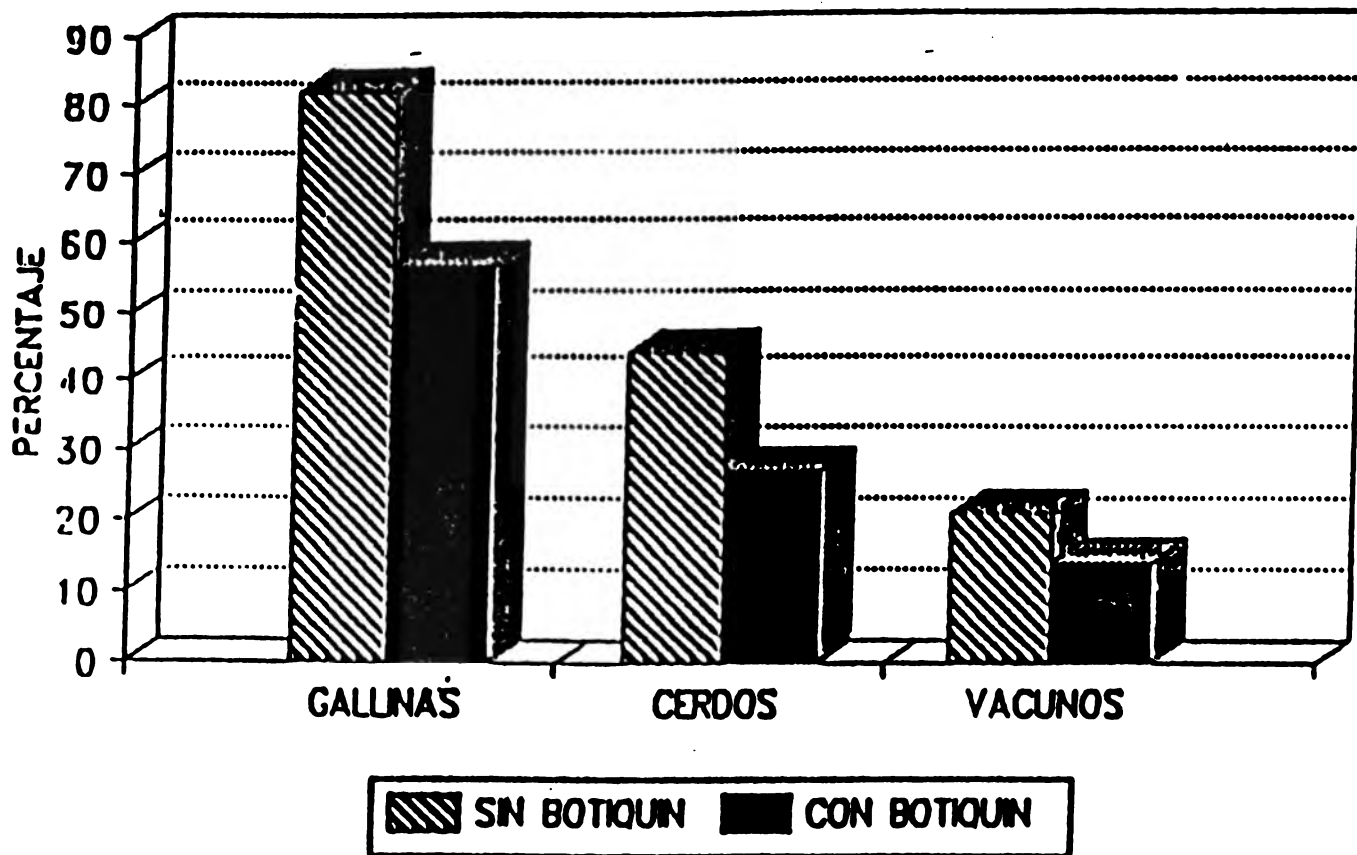
MEJORAMIENTO DE SANIDAD ANIMAL CERDOS



MEJORAMIENTO DE SANIDAD ANIMAL BOVINOS

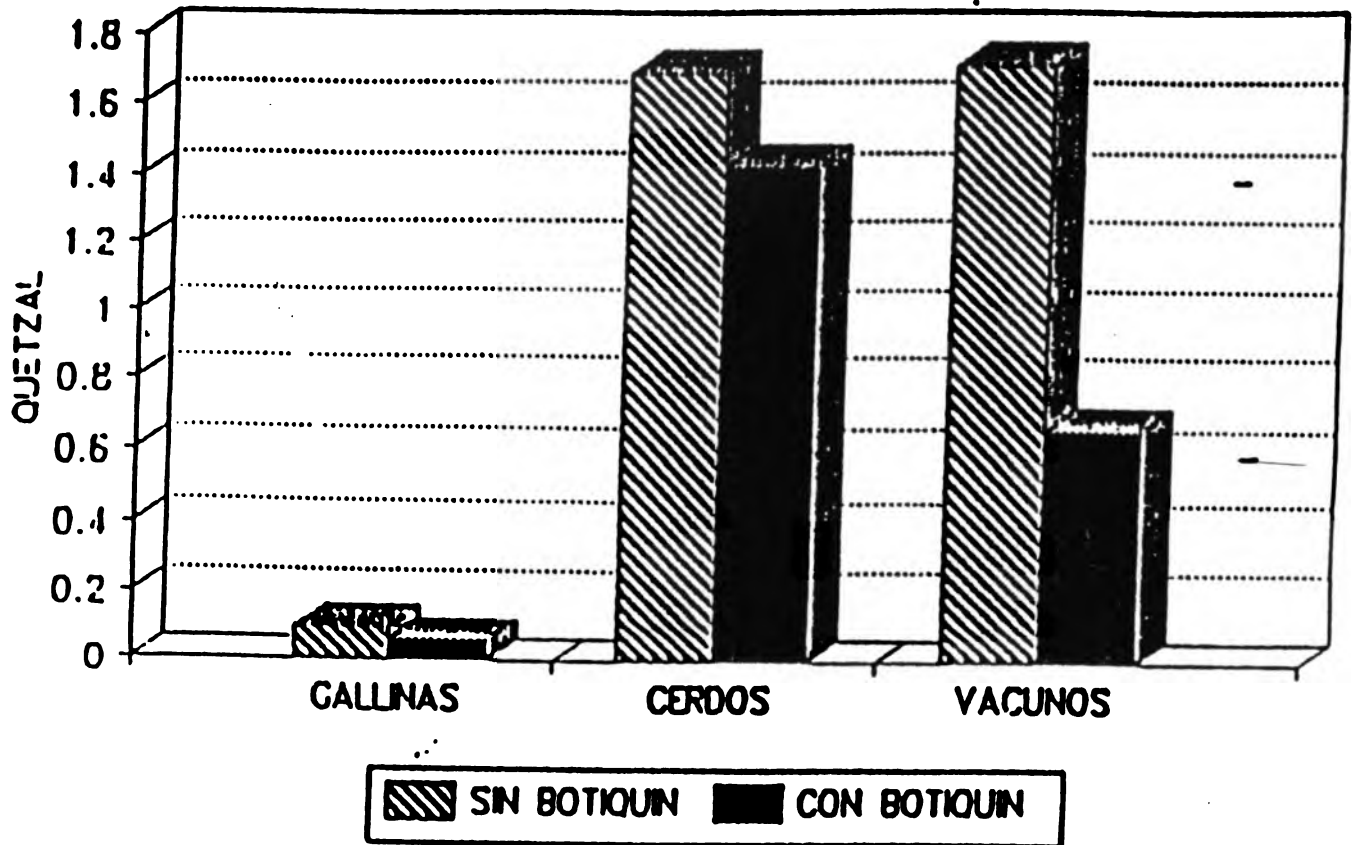


REDUCCION EN MORTALIDAD POR INTRODUCCION DEL BOTIQUIN PECUARIO



BOTIQUINES PECUARIOS

VACUNACION: PRECIO UNITARIO



PRODUCTOS VETERINARIOS (FARMACOS Y EQUIPOS)
PARA DESARROLLAR EL PROGRAMA DE LOS CENTROS
RURALES DE ATENCION VETERINARIA

NOMBRE PRODUCTO	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD SUGERIDA PARA C/ DOTIQUIN	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL US\$
I. ANTIDIOTICOS				
1. Penicilina	Litro	1	30.00	30.00
2. Clorofenicol	Litro	1	40.00	40.00
3. Oxitetraciclina	Litro	0.9		
4. Bolos Uterinos	Unidad (Caja 3 Un.)	19	1.90	22.90
II. DESPARASITANTES				
1. Levamisol	Litro	1	43.90	43.90
2. Veronol	Litro	0.9	30.00	19.00
3. Esterno Mozan	Litro	1	22.16	22.16
4. Pírethín (940 cc)	Frasco	1	3.62	3.62
III. COCCIDIÓCIDAS				
1. Nitro Furano 300 gramos	Unidad	1	20.00	20.00
IV. DESINFECTANTES Y ANTICEPTICOS				
1. 4000	Litro	1	20.00	20.00
2. Frasco 135 gramos	Frasco	9	403.00	29.19
3. Agua Oxigenada	Litro	1	3.00	3.00
V. SUPLEMENTOS				
1. Polivitaminico AD ZE (250 cc)	Frasco	3	33.04	101.52
2. Sales Minerales	Kilogramo	1	3.00	3.00
VI. BIOLÓGICOS				
Antra (150 cc)	Frasco	1	2.20	2.20
Encefalitis (10 cc)	Frasco	9	4.09	24.81
Cólera Porcina	Frasco	1	4.90	4.90
New Castle (100 dosis)	Frasco	9	2.24	11.20
VII. MATERIALES				
1. Inyectores	Unidad	1	20.00	20.00
2. Jeringas Desechables 5 cc. ó 10 y 20	Unidad	20	0.50	10.00
3. Jeringas Desechables 20 cc.	Unidad	10	1.90	19.00
4. Agujas ó 10 y 20	Unidad	20	0.15	3.00
TOTAL COSTO UNITARIO POR CÉNTIMO				490.96
COSTO TOTAL us \$ 436,560.00				

Cuadro elaborado por el Programa Alimentario Nicaragüense (P.A.N.)

ANEXO No. 2

GRAFICAS BASADAS EN LA EVALUACION ESTADISTICA DEL PROGRAMA DE BOTIQUINES PECUARIOS QUE FUNCIONA EN GUATEMALA.

SE PRESENTAN CON LA AUTORIZACION DE LA DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS PECUARIOS, DEL MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA Y ALIMENTACION, PARA QUE SEAN TOMADOS COMO TERMINOS DE REFERENCIA.

c.	Viáticos	28,800	28,800
d.	Equipo y mobiliario de oficina	18,000	18,000
e.	Materiales para oficina	12,500	12,500
f.	Botiquines		531,150
	500 contenedores	75,000	
	Medicinas (marcadas con asterisco en anexo)	444,650	
	500 hieleras portátiles	11,500	
g.	Capacitación	8,000	8,000
h.	Divulgación	20,000	20,000
i.	Formularios, mecanismos de control	5,000	5,000
j.	Evaluación	10,000	10,000
	SUBTOTAL	1,132,750	1,132,750
k.	Imprevistos (5%)	56,637	56,637
	SUMÁ	1,189,387	1,189,387
l.	Administración ONG (10%)	118,939	118,939
	TOTAL	1,308,326	1,308,326
	Menos ingresos correspondientes al 30% del costo del botiquin	159,345	159,345
	Inversión Neta	1,148,981	1,148,981
	Inversión Total en U.S.\$	<u>229,796</u>	<u>229,796</u>
	en 5 años. aprox. C\$50,000 año.		

Estimado de Presupuesto para el Segundo Año en adelante
(en Córdoba)

Personal (1)	253,100
Transporte	68,300
Viáticos	28,800
Materiales para oficina	12,500
Capacitación	8,000
Divulgación	20,000
Mecanismos de control estadístico	5,000
Evaluación	10,000
SUBTOTAL	406,700
Imprevistos (5%)	20,335
Administración ONG (18%) (2)	76,866
TOTAL	503,901

El costo de instalación de cada botiquín es de
córdobas. Su mantenimiento anual es de 1.007.80 córdobas.

Asumiendo como es factible, que durante el segundo año, los usuarios devuelven al Programa el 30% del costo original del botiquín (318.70 córdobas) y que terminan de pagarlo (el 40% restante), durante el tercer año, el programa podría contar con ingresos teóricos esperados de 159,350 y 212,460 córdobas respectivamente. Este capital puede usarse para ampliar los alcances de la operación.

En U.S.\$: Costo Total para 500 botiquines \$229,796 = 0.23 millones
En 3 años: 1500 botiquines funcionando como un fondo rotativo
creciente.

(1) Incluye bonificación del 10%

(2) Se incrementa por la reducción del presupuesto y el volumen de actividades similar al año 1

**FONDO ESPECIAL
PARA MINIPROYECTOS PRODUCTIVOS**

**Un respaldo directo a las comunidades
a través de los Representantes Agropecuarios**

**Ministerio de Agricultura y Ganadería
Nicaragua, 1991**

APOYO A LA SEGURIDAD ALIMENTARIA

**PROPUESTA DE PROYECTO
PROGRAMA DE MINIPROYECTOS DE DESARROLLO COMUNAL**

**ESTE PERFIL DE PROYECTO ES PARTE DEL PROGRAMA
GLOBAL DEL MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA**

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA

Managua, Nicaragua, Marzo 1991.

Nicaragua, especialmente después de un período de inestabilidad política y social, ha provocado la necesidad de poner en práctica un programa de ajuste económico, que como se sabe, causa repercusiones que afectan negativamente el nivel de vida de los sectores más desposeídos de la población.

Mucho se ha insistido en que para los países en vías de desarrollo, es muy importante que las medidas de ajuste estructural, vayan acompañadas de estrategias y acciones que atiendan los efectos sobre los estratos más pobres.

En algunos países del área funcionan en la actualidad, programas orientados a lograr este propósito. Uno de ellos, en el cual se basa esta presentación, es el denominado "Programa de Miniproyectos de Desarrollo Comunal" impulsado por el Gobierno de Guatemala y administrado por una Organización no Gubernamental, la Fundación para el Desarrollo Agropecuario (FUNDEAGRO).

La presentación de este planteamiento, propone la conveniencia de poner en marcha, en el caso de Nicaragua, programas de crédito sencillos, dinámicos y objetivos para dar servicio especialmente a los sectores más pobres del campo, para que puedan dedicarse a desarrollar actividades productivas relacionadas con el área rural, potenciando con ello las oportunidades de trabajo y reduciendo la migración hacia las poblaciones urbanas.

El Programa también está orientado a dar servicio rápido a los sectores menos favorecidos que no poseen garantías físicas, pero que si pueden y desean desarrollar una actividad productiva.

El Programa se basa, en el caso de Guatemala, en la fundamental participación del Representante Agrícola, (R.A.) líder hombre o mujer, que cuenta con la confianza y el apoyo de su comunidad. 3,800 de estas personas están asociadas a impulsar diversos programas y actividades sirviendo de base importante para la promoción, monitoreo y control de proyectos como el que aquí se presenta.

Vale indicar, que en el caso de Guatemala, el proyecto dió inicio en 1989, con un fondo aproximado de 3.5 millones de quetzales, equivalentes, en aquella ocasión, a acerca de un millón de dólares de los Estados Unidos. El Programa se mantiene activo con los logros indicados suscintamente en el capítulo XII de este documento.

Se formula esta presentación, con el ánimo de iniciar en Nicaragua acciones similares, ojalá de mayor envergadura, para beneficio de los más necesitados y para estimular al mismo tiempo, al aparato productivo del país. Se presenta un presupuesto basado en \$2.0 millones de dólares.

I. JUSTIFICACION

Es verdaderamente necesario y urgente que como acciones compensatorias a las medidas macro-económicas asumidas por el sector gubernamental, se implementen programas financieros que satisfagan las necesidades del pequeño productor del área rural, especialmente en lo que corresponde a producción de alimentos. Más aún, cuando se conoce que por sus propias condiciones, este sector no tiene fácil acceso a recursos financieros en el Sistema Bancario Nacional.

La ausencia de crédito reduce la capacidad productiva provocando que los campesinos produzcan, en la mayoría de los casos, solamente lo indispensable para su propio consumo. Esto genera, entre otros efectos, mayor tasa de desempleo; menor producción a nivel nacional, dependencia alimentaria del exterior y una fuerte y peligrosa depresión de la economía familiar, en los estratos más pobres de la población.

Además debe mencionarse el impacto político negativo sobre la gran mayoría del área rural, que espera del gobierno estrategias y acciones que les ayude a resolver la difícil situación en la que por diversas circunstancias, se encuentra en la actualidad.

La falta de asistencia financiera al pequeño productor está básicamente dada por los siguientes factores:

- a. En su mayoría carecen de garantías sólidas que amparen el crédito, según términos de la banca tradicional.
- b. Tropieza con demasiados trámites burocráticos que le encarecen el financiamiento y además por esta causa, los fondos que logra obtener se le entregan extemporáneamente.
- c. Además muchas veces los fondos que consigue apoyan la ejecución de proyectos desconocidos por él, o sobre los cuales no tiene experiencia, ocasionándole fracasos, endeudamiento, pérdida de confianza en los programas de desarrollo y hasta de sus pocos bienes.

Por lo anterior, el programa de miniproyectos trata de poner en práctica un mecanismo sencillo, ágil, participativo y capaz de crecer basado en las recuperaciones y el interés devengado. Su base principal, es la rentabilidad de los proyectos y su objetivo central, el servicio eficiente a los más pobres.

II. FILOSOFIA

1. El Programa de Miniproyectos de Desarrollo Comunal, está orientado a satisfacer las necesidades financieras de asistencia técnica y capacitación del pequeño productor del área rural que por sus características no es sujeto de crédito en la banca tradicional.
2. La garantía del préstamo, no es el bien que generalmente no posee el más pobre, sino la confianza en que es capaz de tener éxito cuando se apoya eficazmente un proyecto rentable que nace de su genuino interés.
3. El Programa pretende fomentar, desarrollar y fortalecer la organización de los pequeños productores agropecuarios hombres y mujeres; mediante un sistema de crédito y asistencia técnica eficiente, sencillo, ágil y desarrollado directamente en el campo.
4. También trata de integrar a la mujer del área rural en el proceso productivo de su comunidad, tomando en cuenta su importante rol en la vida productiva del país, y que además, ha sido poco favorecida en los programas de desarrollo comunitario.
5. Algo importante dentro de la filosofía del Programa, es conferir confianza a los sistemas y costumbres de los beneficiados, de tal manera que los proyectos sean originados en el campo donde su experiencia es factor clave para el éxito en la ejecución del proyecto.

III. VENTAJAS

1. Atiende a pequeños productores que no son sujetos de crédito en la banca tradicional y que constituyen el sector más necesitado.
2. Elimina inútiles procesos burocráticos através de un sistema ágil y sencillo. La concesión de un crédito no debe demorar más de 15 días.
3. Se basa en el sistema de líderes campesinos o Representantes Agrícolas (R.A.) que deben tener cobertura nacional a nivel de barrio; quienes siendo

- electos por su propia comunidad, cuentan con una confianza genuina. (Ver proyecto de Representantes Agropecuarios).
4. Funciona con la infraestructura mínima necesaria sin que esto reduzca la eficiencia para la entrega de los servicios.
 5. El personal de campo debe tener amplia experiencia en programas de desarrollo y crédito agrícola, y estar plenamente identificados con los sistemas y costumbres de los beneficiados, lo que facilita las actividades contenidas en el proceso del Programa.

IV. TIPO DE USUARIO

Los pequeños productores agropecuarios, trabajadores del campo, hombres y mujeres organizados formal o informalmente en grupos no menores de tres ni mayores de veinte personas, que cumplen con las características siguientes:

1. De preferencia, no estar calificados como sujetos de crédito en el Sistema Bancario Tradicional, en términos de falta de garantía.
2. Trabajar sus unidades de producción por sí mismos o con sus familias.
3. Obtener ingresos que provengan principalmente de actividades agropecuarias.
4. No ser propietarios de tierra, cuya extensión sea mayor de 7 hectáreas.
5. Que requieran de financiamiento parcial para operar y transformar la unidad de producción.

V. CONDICIONES DE LOS PRESTAMOS

Los préstamos se otorgan exclusivamente en grupo para una actividad en común y de preferencia para adquisición de insumos necesarios en el proceso productivo. La mano de obra es aportada por los beneficiarios y sus familias en el terreno de su propiedad y, salvo casos plenamente justificados, se financia parte de la misma.

Las principales condicionantes de los créditos son las siguientes:

1. Tenencia de la Tierra

Esta puede ser en propiedad, arrendamiento, usufructo u otro, siempre y cuando no sea superior a 7 hectáreas por familia.

No es necesario documentar la tenencia de la tierra, sin embargo, se comprobará en recorridos de campo y con el testimonio de los vecinos, en los casos que se estime conveniente.

2. Destinos y Montos

Los destinos y montos de los créditos están íntimamente relacionados con la naturaleza de los proyectos. Velar por ello, es responsabilidad de los Coordinadores Regionales del Programa.

A. Destinos

Se propone atender financiamientos para los siguientes destinos:

- Avío Agrícola (cultivos anuales)
- Avío Ganadero (insumos e implementos)
- Refaccionario Agrícola (cultivos permanentes)
- Refaccionario Ganadero (compra de ganado mayor y menor, maquinaria y equipo)
- Mejoras permanentes (construcciones e instalaciones)
- Artesanías (compra de materia prima, accesorios y maquinaria)
- Servicios (que tengan relación con los proyectos)

B. Montos

Los montos de los créditos a financiarse deben estar en relación directa con los destinos y el número de beneficiarios de cada grupo y se sugieren de la siguiente manera:

Destino	Monto máximo por cada integrante
Cultivos anuales	3,000.00 Córdobas
Cultivos permanentes	4,000.00 "
Ganado menor	2,500.00 "
Ganado mayor	4,000.00 "
Artesanía y servicios	2,000.00 "

3. Plazo

El plazo de los créditos dependerá de la

Miniproyectos de desarrollo comunal P40. 6

naturaleza de los proyectos y se establecen los siguientes indicadores:

Destino	Plazo Máximo
Cultivos anuales	12 meses
Cultivos permanentes	10 años
Cultivos pecuarios	8 años
Artesanía y servicios	8 años

4. Tasa de interés

Será la normal que establezca el aparato económico financiero del Estado. La tasa de interés, aunque no sea preferencial, se compensa con la agilidad del sistema y la rentabilidad del proyecto.

Los intereses se aplicarán sobre saldos deudores y el pago de los mismos se pactará de acuerdo a la naturaleza del proyecto.

5. Garantías

Las garantías requeridas estarán basadas fundamentalmente en la rentabilidad del proyecto, en su impacto socioeconómico, en la solvencia moral y capacidad de trabajo de los miembros del grupo beneficiario.

En realidad, la base filosófica fundamental del sistema es la credibilidad en la buena fe y en el éxito que se alcanza cuando la ayuda se recibe oportunamente.

En todo caso, el financiamiento se respalda en documento de crédito debidamente legalizado con las garantías siguientes:

A. Fiduciaria:

Fianza solidaria y mancomunada de todos y cada uno de los miembros del grupo.

B. Prendaria:

En los proyectos que el programa estime conveniente, se podrá requerir una garantía prendaria la cual podrá constituirse sobre los bienes a adquirirse con fondos del crédito, o sobre las cosechas y/o productos a obtenerse del proyecto financiado.

6. Otras Consideraciones:

En los proyectos que por causas plenamente justificadas como fenómenos naturales, no se pueda cumplir con los compromisos de pago, éstos podrán ser sujetos de tratamientos especiales como:

- Esperas
- Prórrogas
- Ampliaciones de plazo
- Refinanciamiento

En todo caso, los beneficiarios tendrán que dar aviso de tales circunstancias al Coordinador del programa en un lapso que no exceda de 15 días calendario.

VI. PRESUPUESTO ESTIMADO PARA LOS GASTOS DE OPERACION, ASUMIENDO CAPITAL NETO PARA CONCESION DE CREDITOS DE \$2.0 MILLONES DE DOLARES

Consideraciones generales

El presupuesto se basa en las siguientes premisas:

1. Se trata de un sistema que sólo exige de un equipo relativamente pequeño de técnicos a nivel Central y Regional, con el mínimo indispensable de apoyo administrativo.
2. Por lo tanto, a nivel regional debe estar muy relacionado con los técnicos de base del M.A.G. y los líderes locales (tipo representante agropecuario), para que sea genuino.
3. Los técnicos regionales del M.A.G., participarán coordinadamente con el proyecto aportando la asistencia técnica directa, para que la inversión realizada en los miniproyectos, garantice la mayor tasa de recuperación.
4. Se establece un interés del 18 % sobre los préstamos otorgados, cuya generación constituye la fuente básica y necesaria de refinanciamiento. En Guatemala esta tasa es del 21%, muy cerca del parámetro de la Banca Comercial. Es bien aceptado debido a que el costo de gestión es mínimo, el proceso es rápido y a que la alternativa que tiene este tipo de usuario (el prestatista local) es muy cara. Los resultados de recuperación y bajos índices de morosidad son halagadores.

PRESUPUESTO EN RUBROS GLOBALES

(EN U. S. D.)

PRIMER AÑO	AÑO	TOTAL
1. PERSONAL	56,700	56,700
Salarios		
1 gerente general	6,000	
1 asistente supervisor	4,320	
3 técnicos coordinadores regionales	11,520	
6 paratécnicos	5,760	
1 contador general	3,600	
1 encargado de computación	3,600	
1 secretaria ejecutiva	3,120	
3 secretarías regionales	5,760	
1 piloto	1,680	
Prestaciones (25%)	11,340	
2. VIATICOS (para 6 personas)	4,320	4,320
3. TRANSPORTE	115,500	115,500
5 vehículos doble tracción	75,000	
6 motocicletas	15,000	
Seguros	10,800	
Combustible/lubricantes	12,350	
Neumáticos, respuestos	2,350	
4. EQUIPO	7,000	7,000
Mobiliario de oficina	3,200	
Equipo de computación	2,000	
Maquina de escribir	1,800	
5. ALQUILERES	5,000	5,000
6. MATERIALES DE OFICINA	3,000	3,000
7. SERVICIOS Y COMUNICACIONES	4,800	4,800
8. IMPRESION DE MATERIALES	3,500	3,500
9. CAPACITACION DE PERSONAL	4,000	4,000
10. SUB TOTAL	203,820	203,820
11. IMPREVISTOS (5%)	10,191	10,191
12. TOTAL	214,011	214,011

(1) Se incluyen para el inciso, tres regiones con la mayor concentración de pequeños y medianos productores.
 continuación presupuesto

5. Un sistema de esta naturaleza solo requiere del suficiente personal básico financiado directamente por el proyecto:
 - a. Un gerente general
 - b. Un asistente de campo con tareas de supervisión
 - c. Un técnico coordinador del proyecto por cada región que se cubra
 - d. Uno a tres paratócnicos (líderes campesinos)
 - e. Una secretaria por región cubierta y en la central
 - f. Un contador general
 - g. Un encargado de controles computarizados
 - h. Un piloto
6. Al personal indicado, se le respaldará con los recursos de logística administrativa y medios de transporte, preferencialmente motocicletas.
7. De preferencia, se contrata como unidad ejecutora a una organización no gubernamental, no lucrativa a quien se le reconoce sustancialmente los gastos operativos indicados en el presupuesto que se presenta más adelante.
8. No obstante lo anterior, vale tomar nota del anexo No. 3, donde en la experiencia guatemalteca también se adjudica a favor de la ONG, un porcentaje prudente sobre las recuperaciones, no solo como un capital de fortalecimiento de la Unidad Ejecutiva, sino como una forma directa de interesarle en agilizar el retorno del capital y establecer el fondo rotativo que asegure la sostenibilidad del proyecto.

SEGUNDO AÑO (Resumen)

1. Personal (1)	62,370
2. Viáticos	4,320
3. Transporte	24,700
4. Equipo (mantenimiento)	700
5. Alquileres	5,000
6. Materiales de oficina	3,000
7. Servicios y comunicaciones	4,800
8. Impresión de materiales	3,500
9. SUB TOTAL	108,390
10. Imprevistos	5,419.50
11. TOTAL	113,809.50

La fuente primaria para financiar los gastos operativos y ampliar el alcance del programa, lo constituyen los intereses. Asumiendo que se aplicará la tasa del 18%, habría una generación adicional teórica de U.S \$360,000 (2) al invertir el fondo disponible. Esta cifra permite un margen amplio para sufragar los gastos operativos mencionados y consolida un fondo rotativo cada vez mayor.

Al hacer el estudio de la factibilidad del proyecto a partir de este perfil, deberán evaluarse con la mayor objetividad posible, los factores que intervienen en poder alcanzar el máximo de recuperación, con la certeza de que se presta un servicio útil, rentable y eficiente a los sectores más pobres de área rural.

VII. MECANISMOS UTILIZADOS EN LA CONCESION CREDITICIA

Los proyectos se originan en las comunidades, tomando como base la experiencia que cada grupo en particular tenga sobre la actividad a financiarse, de modo que el proyecto sea realmente rentable.

La selección de los beneficiarios se efectúa en primera instancia por el Representante Agropecuario o líder de la comunidad, quien define como sujetos elegibles de crédito aquellas personas responsables y que tengan el deseo de desarrollar un miniproyecto. En tal sentido, hace la propuesta al Coordinador Regional del Programa y se reúne con las personas solicitantes para verificar la viabilidad del proyecto. Asimismo, se imparte una plática informativa de las condicionantes del financiamiento y sobre el manejo de los fondos a través de una cuenta bancaria de depósitos monetarios. La apertura de la cuenta se realiza en cualquier banco del sistema, a nombre del presidente y tesorero del grupo.

(1) Incluye beneficiarios
(2) Sobre U.S. 2.0 millones

Al haber determinado que el grupo sujeto de crédito, califica en lo que establece el reglamento respectivo (1), el Coordinador Regional procede de la siguiente manera:

1. Remite al grupo solicitante a la Alcaldía Municipal que corresponde para elaborar un acta de constitución, donde se define una directiva que es propuesta por los integrantes.
2. Elabora el plan de trabajo conjuntamente con el grupo.
3. Emite la resolución para concesión de préstamo y remite el expediente completo hacia las oficinas centrales de la ONG que administra el proyecto, donde es revisado y analizado. Aquí se elabora el contrato de pagaré y los cheques respectivos, los cuales se emiten a nombre del presidente y tesorero del grupo, luego el expediente completo es devuelto al Coordinador Regional.
4. Por último, el Coordinador Regional, se presenta a la comunidad y procede a la formalización del pagaré, mediante la firma de todos y cada uno de los miembros. Este pagaré se legaliza ante el Alcalde Municipal.

Una vez legalizado el crédito se procede a la entrega de cheques, a nombre del presidente y del tesorero correspondiéndole un cincuenta por ciento (50%) a cada uno. Ellos los depositan en la cuenta bancaria del grupo. Posteriormente realizan la compra de insumos efectuando los pagos con cheque.

Todo el proceso desde el contacto inicial con el grupo hasta la entrega de los recursos, ha demostrado no demorar más de 15 días en el caso de Guatemala.

El financiamiento está orientado básicamente para adquisición de insumos necesarios en el proceso productivo; teniendo como principio que el grupo no maneje dinero en efectivo pero sí total libertad de compra.

Aunque el mecanismo declara por principio una "guerra" a la burocracia, cada solicitud es objeto de un serio análisis para evitar el riesgo de financiar proyectos de dudosa rentabilidad.

(1) En caso de presentarse, a manera de referencia el Reglamento que funciona para el caso específico de Guatemala.

El proceso tiene además un alto contenido de capacitación en-servicio. Los usuarios aprenden a fortalecer su organización ya sea formal o no formal, a la vez que adquieren conocimientos y experiencia en el manejo de cuentas bancarias.

Se confiere un alto grado de confianza a los usuarios quienes únicamente firman un Pagaré, pero por otro lado, el programa se asegura que el proyecto reúna las siguientes condicionantes:

- a. Realista y originado del interés genuino de los usuarios.
- b. Con un conveniente nivel de rentabilidad, una alta certeza de comercialización; y
- c. Una asistencia técnica cuidadosa que representa un concepto formativo para el futuro.

VIII. SEGUIMIENTO

Todos los miniproyectos financiados por el programa deben ser sujetos de seguimiento que contiene varias actividades sin costo adicional para los beneficiados. Estas actividades son las siguientes:

- Asistencia técnica
- Capacitación en registros contables
- Capacitación en manejo de cuentas bancarias
- Coordinación con entidades del Ministerio de Agricultura y Ganadería para charlas, cursillos, giras de campo y otros que fortalezcan el conocimiento de los beneficiados
- Orientación y búsqueda de canales de comercialización
- Cualquier otra actividad que a solicitud del grupo se pueda realizar

IX. RECUPERACIÓN

Después del seguimiento al proyecto y que el mismo haya generado los ingresos previstos, se procede a la recuperación del crédito. En este sentido, los beneficiarios al vender sus productos comienzan a depositar en la cuenta bancaria que han habilitado previamente. Al reunir una buena parte o la totalidad del préstamo más sus intereses, emiten un cheque para hacer efectivo el pago, procediendo el Coordinador Regional a la emisión del recibo de pago correspondiente.

X. SEGUNDO FINANCIAMIENTO

Una vez cancelado el primer crédito en forma satisfactoria, generalmente los grupos de usuarios vuelven a solicitar un nuevo financiamiento. En ese sentido, se procede nuevamente a planificar el crédito y si es necesario se pueden eliminar y/o agregar miembros al grupo; a solicitud de sus integrantes.

Al tener registrados los movimientos y papelería del grupo en el crédito anterior, el trámite se simplifica y el nuevo financiamiento no demora más de 5 días.

XI. OTRAS CONSIDERACIONES

Dentro de la filosofía del programa, se contempla otorgar a los beneficiarios un máximo de cuatro créditos y luego orientarlos y recomendarlos ante el sistema bancario para la obtención de sus nuevos financiamientos.

Lo anterior con el propósito de disponer de recursos para nuevos grupos y poder cubrir a mayor número de beneficiarios.

XII. EL CASO DE GUATEMALA

En Guatemala el Gobierno impulsó através de la Fundación para el Desarrollo Agropecuario (FUNDEAGRO), organización privada, no lucrativa, la ejecución del proyecto en el que está basada la idea que se presenta en este documento.

Durante los 16 meses de ejecución del programa se han tenido los siguientes alcances de inversión:

- DESTINO	Nº. DE CREDITOS	MONTO INVERTIDO	FAMILIAS BENEFICIADAS
Agricultura	377	3.363,512.00	5,016
Ganadería	21	266,890.00	256
Artesanía	11	142,485.00	173
Agroindustria	6	99,850.00	92
TOTALES	415	3.872,737.00	5,537
- MONTO PROMEDIO POR PROYECTO		9,331.90	

Destinos Atendidos:

Artesanía
Marranos de crianza
Marranos de engorde
Pollos de engorde
Agroindustria
Cultivos

En el anexo que aparece adelante que contiene el Reglamento para el caso de Guatemala, pueden apreciarse los detalles sobre como opera el programa.

ANEXO 1
DOCUMENTACION UTILIZADA EN EL CASO DE
GUATEMALA

**RESUMEN DE DOCUMENTACION
UTILIZADA EN EL PROCESO CREDITICIO
DEL PROGRAMA DE MINIPROYECTOS**

1. SOLICITUD Y PLAN DE TRABAJO

En este sentido se utilizan tres formularios:

- A. Para créditos agrícolas
- B. Para créditos pecuarios
- C. De artesanía y servicios

Los tres contienen básicamente la información siguiente:

- Monto solicitado
- Destino
- Dirección del grupo
- Nómina de Directiva del grupo
- Nómina de todos los miembros del grupo
- Periodo de tiempo que cubre el plan
- Distribución del crédito por rubros
- Resumen financiero
- Plan de entregas
- Observaciones
- Croquis de ubicación del proyecto

Este formulario es llenado por el Coordinador Regional del Programa y los datos consignados son aportados por los miembros del grupo.

Se puede decir que este formulario es el punto de partida del crédito.

2. RESOLUCION PARA CONCESION DE PRESTAMO

Contiene la base legal de aprobación para la contratación del crédito y los datos que se consignan provienen del plan de trabajo.

Este documento es elaborado y firmado por el Coordinador Regional y conjuntamente con el plan de trabajo es remitido para su análisis final en oficinas centrales del programa.

3. CONTRATO DE PAGARE

Es el documento de crédito que se establece en base a términos legales de contratación prevaletentes en el país y cuyo origen básico lo constituye la resolución del crédito. Este documento es firmado por todos y cada uno de los integrantes del grupo beneficiario y se le da la categoría legal al ser firmado por el Alcalde Municipal quien de acuerdo a las leyes del país tiene fe pública. Este

documento también puede legalizarse ante Notario Público, pero el costo sería considerable, mientras que el Alcalde Municipal lo hace en forma gratuita.

4. SOLICITUD DE EMISION DE CHEQUES

Este formulario es remitido por el Coordinador Regional conjuntamente con el plan de trabajo y resolución; y respalda la emisión de cheques para A) Presidente y B) Tesorero del grupo.

Este es firmado por el Coordinador Regional y en oficinas centrales después de haberse revisado toda la papelería, el Coordinador Nacional del Programa estampa la firma de Visto Bueno y se traslada la emisión de cheques al Asistente Financiero. En este formulario se puede solicitar emisión de cheques de uno hasta tres grupos.

5. ENTREGA DE FONDOS

Se utiliza para constancia de que los cheques fueron entregados al Presidente y Tesorero del grupo. El mismo se llena inmediatamente después de la legalización del documento de crédito y es firmado también por el Coordinador Regional correspondiente.

6. INFORME DE VISITA

Es el que utiliza el Coordinador Regional para constancia de las visitas efectuadas al grupo usuario, durante la ejecución del proyecto.

Contiene el informe sobre la situación del proyecto, sus conclusiones y recomendaciones. Es el documento básico en la toma de decisiones sobre la ejecución del plan de trabajo.

7. TARJETA DE CONTROL DE CREDITO

Es la que registrará el movimiento de entregas, recuperaciones, saldos del proyecto, así como el plan de amortizaciones. Esta tarjeta, es para uso exclusivo del control interno de los créditos de cada región. La misma es operada por la secretaría y/o el Coordinador Regional respectivos.

8. RECIBO DE RECUPERACIONES

Se utiliza para constancia del grupo deudor y del programa sobre los pagos efectuados en los préstamos. Este documento es numerado correlativamente y su uso está delegado a la mayoría del personal del programa, siendo cada uno responsable mediante controles internos del uso de este documento.

ANEXO 2

**REGLAMENTO DE CREDITO
(Guatemala)**

CAPITULO I

DE LAS CONDICIONES GENERALES Y DE LOS REQUISITOS PARA SER BENEFICIARIO:

Artículo 1o.:

El presente Reglamento tiene por objeto normar la concesión de créditos, asistencia técnica y capacitación a grupos comunales o personas individuales considerados como pequeños productores y que actualmente realicen sus actividades de Representantes Agrícolas en forma sobresaliente, que por sus precarias condiciones de tenencia de tierra, bajo nivel de ingresos y falta de garantías, no son sujetos de financiamiento por el Sistema Bancario Privado y Nacional. En este sentido, el factor prioritario será la atención de comunidades rurales de escasos recursos donde se pueda propiciar el desarrollo económico y social, la organización y participación comunal, así como la búsqueda de nuevas alternativas para mejorar su nivel de vida.

Artículo 2o.

Son factores determinantes para la concesión de un crédito:

- a) Ser pequeño agricultor, ganadero y/o artesano que resida en el área rural y que forme parte de un grupo de su misma comunidad, que esté interesado en la ejecución de un Miniproyecto productivo agropecuario, de servicio y/o artesanal, con el objeto de mejorar sus condiciones de vida y aumentar los índices de bienestar.
- b) De preferencia que los solicitantes no posean tierra en propiedad, o que la posean en extensiones no mayores de 5.0 manzanas cultivables (pudiéndose hacer excepciones cuando las condiciones agrarias, edáficas y agrícolas del área así lo ameriten, previo dictamen del Coordinador Regional).
- c) Que no hayan tenido acceso a programas de asistencia crediticia, en la Banca Estatal o Privada, que estén en el libre ejercicio de sus derechos civiles, poseer capacidad de trabajo que la realización del Miniproyecto sea factible y que estén avalados por un Representante Agrícola.

Artículo 3o.:

Participación Comunal:

Los solicitantes deberán ser mayores de edad, pertenecer a un grupo (formal o informal), para los efectos de gestión de financiamiento, para la ejecución de un Miniproyecto Productivo. Los Miniproyectos serán propuestos y ejecutados por los solicitantes quienes deberán aportar como mínimo un diez por ciento (10%) del presupuesto total del proyecto a ejecutar en

concepto de dinero, materiales locales, mano de obra familiar o la del grupo. En caso necesario se autorizará la contratación de mano de obra y solo se hará en aquellos casos plenamente justificables y a juicio del Coordinador Regional.

Artículo 4o.:

Participación de la mujer:

El financiamiento que se otorgue en las comunidades rurales dedicará especial atención a beneficiar a las mujeres de dichas comunidades, para que tomen parte activa en los procesos productivos, tomando en cuenta que ha sido el sector de la población que tradicionalmente se ha marginado de los programas crediticios.

Artículo 5o.:

Tamaño de los Grupos:

Los grupos de solicitantes de crédito no deben ser superiores a veinte, ni menores de tres integrantes (es factible hacer excepciones en casos plenamente justificados, a criterio del Coordinador Regional).

Artículo 6o.:

Participación de los Representantes Agrícolas:

El Programa está orientado especialmente a brindar apoyo a los grupos de aquellas comunidades rurales en donde los Representantes Agrícolas coadyuven a su gestión, asistiendo a través de ellos su proceso de autogestión comunal. El Representante Agrícola podrá incluirse como miembro del grupo solicitante de crédito, participando como máximo en un Miniproyecto, de preferencia localizado en la comunidad donde reside.

Artículo 7o.:

El Programa podrá atender con créditos individuales para proyectos productivos, solamente en el caso de Representantes Agrícolas de ambos sexos que cumplan con los siguientes requisitos:

- a) Que los técnicos de la Subregión y los colegas del R.A. expresen por escrito su respaldo como Representante Agrícola eficiente.
- b) Que esté dispuesto a dejar de percibir edulmentos como Representante Agrícola, al practicarse el segundo desembolso del crédito; en el caso que el crédito sea otorgado en un solo desembolso, la anterior disposición cobrará vigencia a partir de la fecha de entrega de fondos.

- Reglamento de Crédito**
- c) Que acepte lo dispuesto en el inciso anterior con plena voluntad de criterio y lo haga constar por escrito en su solicitud de crédito, y
 - d) Que la cantidad máxima a concedérsele no sobrepase los cuatro mil quetzales exactos (Q.4,000.00).

Artículo 80.:

Antecedentes Crediticios de los solicitantes:

No serán sujetos de estos créditos, aquellas personas que sean encontradas como usuarias de las Instituciones Financieras Públicas o Privadas. Para determinar tales efectos se solicitará a las entidades crediticias su colaboración en la determinación de los hábitos de pago y la solvencia crediticia de los solicitantes. Los casos especiales que no encajen dentro de esta disposición, pueden ser atendidos previa consideración y análisis del Coordinador Regional.

Artículo 90.:

De los Beneficiarios del Programa de Miniproyectos Productivos:

Los beneficiarios del Programa de Miniproyectos Productivos, que hayan recibido con anterioridad un financiamiento, pueden ser sujetos de atención con nuevos créditos, renegociación o ampliación de los mismos siempre y cuando cumplan con lo estipulado en los artículos segundo al séptimo de este Reglamento, previo análisis y dictamen favorable del Comité de Crédito según la circunstancia.

Artículo 100.:

Representación de los Grupos:

Los integrantes del grupo solicitante de crédito podrán ser representados por un miembro que designen en la asamblea general, con facultades suficientes para tramitar el crédito global, pero a la formalización legal del préstamo deberán comparecer todos los miembros del grupo a suscribir el contrato de crédito en forma mancomunada y solidaria.

Artículo 11o.:

Del Coordinador Regional:

Cada región del país que sea cubierta por el programa, contará con un Coordinador Regional, miembro de la entidad ejecutora, quien será responsable de programar, ejecutar y evaluar las políticas del programa. Asimismo, tendrá la facultad de aprobar créditos, prórrogas, ampliación de plazo y renegociación de deuda hasta por un monto de VEINTE MIL QUETZALES EXACTOS (Q.20,000.00), además presidirá el Comité Regional de Crédito que se describe en el Artículo 12o.

Artículo 12o.:

De la Organización de los Comités de Crédito:

Se formará un Comité Regional de Crédito en cada región del país que sea cubierta por el programa, el cual estará integrado de la siguiente manera:

- El Coordinador Regional, quien lo presidirá.
- Un funcionario del Sector Público Agropecuario y de Alimentación, designado por el COSUREDA.
- Un miembro de base de la Fundación.

El Representante Agrícola que atiende la comunidad a la que pertenece el grupo solicitante, queda obligado a participar en la reunión del Comité Regional de Crédito, en la que se resuelva la solicitud respectiva, actuará con voz y sin voto.

Dicho Comité estará facultado para aprobar créditos, prórrogas, ampliaciones de plazo y renegociaciones de deuda por montos superiores a VEINTE MIL QUETZALES EXACTOS (Q.20,000.00).

Artículo 13o.:

EL Comité Regional de Crédito deberá reunirse por convocatoria del Coordinador Regional con cinco (5) días calendario de anticipación.

El Comité llevará un Libro de Actas debidamente autorizado, en donde se registren las deliberaciones, conclusiones y acuerdos de las sesiones ordinarias y extraordinarias que realice.

Artículo 14o.:

Las normas y procedimientos desde la recepción de solicitudes de crédito hasta el desembolso de fondos, se regirán por lo establecido en el "MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA CONCESION DE CREDITOS DEL PROGRAMA DE MINIPROYECTOS PRODUCTIVOS".

Artículo 15o.:

Toda solicitud de crédito, renegociación o ampliación, deberá resolverse en un plazo no mayor de veinte (20) días calendario, contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud, siempre que reúna todos los requisitos exigidos.

CAPITULO III

DESTINOS Y MONTOS DE LOS CREDITOS

Artículo 16o.:

Los destinos y montos de los créditos estarán íntimamente relacionados con la naturaleza de los Miniproyectos. Los Coordinadores Regionales deberán velar porque el monto asignado a las diferentes regiones sea canalizado de acuerdo a los siguientes destinos:

a) AVIO

a.1 Avio Agrícola

En cultivos estacionales, incluye el financiamiento de las operaciones de compra de semillas e insumos agrícolas, hechura de semilleros, mantenimiento, cosecha y su comercialización por parte del productor. En caso de cultivos semipermanentes y permanentes ya establecidos podrán financiarse actividades de mantenimiento, cosecha, beneficio, comercialización por parte del grupo y hechura de semilleros.

En cualquiera de los dos casos, podrá contemplarse la adquisición de equipo menor, materiales de empaque y otros útiles para lo cual se destine el financiamiento. Es importante que los beneficiarios aporten su criterio durante la planificación del crédito.

a.2 Avio Ganadero

Comprende el financiamiento de las operaciones de corto plazo para realizar actividades relacionadas con ganado mayor y menor, tales como: instalación de infraestructura básica, maquinaria y equipo menor, adquisición de alimentos, concentrados, suplementos nutritivos (melaza, minerales, etc. y medicinas).

b. REFACCIONARIO

b.1 En cultivos de naturaleza semipermanente, incluye siembra, mantenimiento, cosecha y su comercialización por parte del productor. Adquisición de material vegetativo, instrumentos de labranza, maquinaria, equipo agrícola, incluyendo sus gastos de instalación.

b.2 Refaccionario Ganadero

En proyectos de ganado bovino comprende la adquisici3n de ganado de trabajo, engorde, crianza y esquilado.

Tambi3n podr3n financiarse proyectos de porcino cultura, ovino cultura, caprino cultura, avicultura, apicultura, piscicultura, cunicultura y cualquier otra explotaci3n de especies menores.

Adem3s incluye el financiamiento para la compra de instrumentos de labranza, maquinaria y equipo agropecuario incluyendo gastos de instalaci3n. Todo lo anterior acorde al Miniproyecto a realizar.

c. MEJORAS PERMANENTES:

Comprende la adquisici3n, construcci3n e instalaci3n de obras de car3cter permanente, de naturaleza estacionaria que aumenten directamente las posibilidades de ejecuci3n de los Miniproyectos, tales como establos, habilitaci3n de tierras, siembra de pastos y cultivos permanentes e instalaciones de sistemas de riego, siempre que su financiamiento est3 totalmente fuera del alcance de los beneficiarios.

d. ARTESANIAS:

Comprende la adquisici3n de materia prima, accesorios, maquinaria y equipo necesario en la producci3n artesanal.

e. SERVICIOS:

Los cr3ditos para este destino estar3n estrechamente ligados con los Miniproyectos a financiarse, asimes que ser3n priorizados previo an3lisis del Coordinador Regional.

De los montos que se asignen a cada regi3n donde opere el programa, los Coordinadores Regionales velar3n porque en la medida de lo posible la distribuci3n de los cr3ditos se realice de la siguiente manera:

DESTINO DEL CREDITO	PORCENTAJE APROXIMADO DE LOS MARGENES DE TENDENCIA
Cultivos Anuales	60
Cultivos Permanentes	10
Proyectos Pecuarios	15
Artesanias, Servicios y Comercializaci3n	15
TOTAL	100

Artículo 17o.:

Los montos de los créditos a financiarse estarán en relación directa con los destinos de la siguiente manera:

a) Miniproyectos de Cultivos Anuales:

Monto máximo de financiamiento DOS MIL QUETZALES EXACTOS (Q.2,000.00), por cada integrante del grupo.

b) Miniproyectos de Cultivos Permanentes:

Monto máximo de TRES MIL QUETZALES EXACTOS (Q.3,000.00), por cada integrante del grupo.

c) Miniproyectos Pecuarios:

c.1 Especies Menores:

Monto máximo de UN MIL QUINIENTOS QUETZALES EXACTOS (Q.1,500.00), por cada integrante del grupo.

c.2 Especies Mayores:

Monto máximo de TRES MIL QUETZALES EXACTOS (Q.3,000.00), por cada integrante del grupo.

d. Miniproyectos de Artesanía, Servicios y de Comercialización.

Monto máximo de UN MIL QUETZALES EXACTOS (Q.1,000.00), por cada integrante del grupo.

NOTA: Estos techos serán revisados cada trimestre, tomando en cuenta los índices de inflación.

Artículo 18o.:

De las excepciones a los montos máximos:

En caso de existir Miniproyectos que excedan los montos máximos establecidos en este capítulo, los interesados tendrán que justificarlo técnicamente y económicamente ante el Coordinador Regional del programa.

Cuando se considere necesario hacer variaciones en los montos máximos de los créditos, especialmente por razones de alza en los precios de insumos y/o mano de obra por incremento del índice inflacionario, el Coordinador Nacional tomará una determinación al respecto a propuesta de los Coordinadores Regionales. Ya aprobadas las variaciones, este capítulo del Reglamento quedará inmediatamente modificado.

Artículo 19o.:

Cuando se formulen proyectos agrícolas, el Coordinador Regional del programa queda obligado a verificar la necesidad de efectuar prácticas de conservación de suelos en las áreas en donde se establecerán los cultivos. En el caso de ser necesario, éstas deberán ejecutarse previo a efectuar el primer desembolso de fondos.

CAPITULO VI

DE LOS INTERESES, PLAZOS, AMORTIZACIONES Y PERIODOS DE GRACIA DE LOS CREDITOS

Artículo 20o.:

Los Intereses de los Créditos:

La tasa de interés del capital otorgado mediante préstamos, estará dentro de los límites de la Política Bancaria y Crediticia que establezca la Junta Monetaria de la Banca Central, los que principiarán a concretarse a partir de la fecha en que se haga efectivo el primer desembolso. Para el establecimiento de este requerimiento, la Gerencia General del Programa estará facultada para girar las instrucciones del caso a nivel interno.

Artículo 21o.:

Plazo y Amortizaciones de Proyectos de Cultivos Anuales:

No podrán optar a periodos de gracia para el pago de capital y/o intereses los proyectos de cultivos anuales. El plazo para su cancelación se fijará de acuerdo al ciclo vegetativo y periodo de comercialización, sin poder excederse de un (1) año, a partir de la fecha de suscripción del documento de crédito.

Artículo 22o.:

Plazo, Periodo de Gracia y Amortizaciones de Proyectos de Cultivos Permanentes:

Los proyectos de financiamiento para cultivos permanentes, podrán gozar de un periodo de gracia para el pago de capital y/o intereses hasta que se produzca la primera cosecha comercial del cultivo a establecerse, que en ningún caso podrá excederse de cinco (5) años. El plazo para la cancelación total del crédito no podrá ser mayor de diez (10) años.

Artículo 23o.:

Plazo, Período de Gracia y Amortizaciones de Proyectos Pecuarios:

Podrán otorgarse períodos de gracia para el pago de capital y/o intereses hasta un máximo de dos (2) años, dependiendo de la naturaleza del proyecto. El plazo máximo para la cancelación del crédito no podrá ser mayor de ocho (8) años.

Artículo 24o.:

Plazo, Período de Gracia y Amortizaciones de Proyectos de Artesanía, Servicios y de Comercialización:

Los proyectos de artesanía y de servicios podrán optar a un período de gracia para el pago de capital y/o intereses hasta un máximo de dos (2) años, dependiendo de la naturaleza del proyecto. El plazo máximo para la cancelación del crédito no podrá ser mayor de ocho (8) años. Los proyectos de comercialización no excederán de un (1) año de plazo para el pago de capital e intereses.

Artículo 25o.:

Los fondos del crédito deberán utilizarse exclusivamente para invertirse en los destinos programados en el documento de proyecto respectivo; la incorrecta inversión de los recursos dará lugar a dar por vencido el plazo del crédito y a exigir por los medios que se considere necesario la cancelación total de capital e intereses.

Artículo 26o.:

Para los efectos de recuperación del crédito, se dará prioridad al pago de abono de los intereses devengados a la fecha por el capital financiado.

CAPITULO V

DE LAS GARANTIAS DE LOS CREDITOS

Artículo 27o.:

Fundamentos de las Garantías:

Las garantías requeridas estarán basadas fundamentalmente en la rentabilidad del proyecto, en su impacto socio-económico, en la solvencia moral y capacidad de trabajo de los miembros del grupo beneficiario.

Artículo 28o. :

Todos los créditos que se concedan deberán legalizarse mediante la firma por parte de todos los miembros del grupo beneficiario de un documento de crédito debidamente legalizado, quienes se constituirán en deudores solidarios y mancomunados del crédito que se les otorgue.

Artículo 29o. :

Garantía Prendaria:

En los casos en que se estime necesario, el programa, requerirá al grupo solicitante una garantía prendaria, la cual podrá constituirse sobre los bienes a adquirirse con fondos del crédito o sobre las cosechas y/o productos a obtenerse del proyecto financiado. Esta garantía quedará registrada en el libro de registro de prendas interno, que para el efecto habilite el Coordinador Nacional.

Artículo 30o. :

Los beneficiarios del programa podrán disponer de los bienes adquiridos con fondos del crédito recibido, siempre y cuando, toda venta de los mismos deberá destinarse a la amortización del crédito.

CAPITULO VI

DE LAS PRORROGAS, AMPLIACIONES DE PLAZO Y RENEGOCIACION DE DEUDA

Artículo 31o. :

Los deudores de crédito que no puedan cancelar en forma oportuna las amortizaciones de capital e intereses que les corresponda, según el documento de crédito respectivo, podrán optar a una prórroga, ampliación de plazo o renegociación de deuda, siempre y cuando existan causas plenamente justificadas que así lo ameriten.

Artículo 32o. :

De las Prórrogas:

Es el plazo de uno hasta doce meses que se puede otorgar, luego que ha vencido la fecha estipulada para el pago, de una amortización parcial o total del capital y/o intereses de un crédito.

De las Ampliaciones del Plazo:

Podrán ser otorgadas a aquellos créditos que requieren un período mayor de doce (12) meses para la cancelación del mismo.

Artículo 34o.:

De la Renegociación de Deudas:

Podrán otorgarse a los deudores de crédito que requieren además de un nuevo plazo para el pago de los mismos, un financiamiento adicional al originalmente recibido, ya sean para invertirse en el mismo proyecto o para un proyecto nuevo, que en todo caso deberá generar los ingresos suficientes para cancelar la cuenta total.

Artículo 35o.:

Se considerarán como causas plenamente justificadas para otorgar prórrogas, ampliaciones de plazo o renegociaciones de deudas, las siguientes:

- a) Fenómenos naturales (exceso de lluvias, heladas, huracanes, ciclones, terremotos, sequías, inundaciones, etc.)
- b) Bajos precios de venta o falta de mercado.
- c) Rendimientos o producciones deficitarias provocadas por factores ajenos al control de los deudores.
- d) Retraso en la ejecución del proyecto, por causas técnicas y/o administrativas provocadas por factores ajenos al control de los deudores.
- e) Fenómenos económicos o sociales (inflación, devaluación, terrorismo, robo, asalto, etc.).
- f) Por falta de cumplimiento o seguimiento de las responsabilidades y/o actividades a cargo de las instituciones correspondientes.
- g) Las que a criterio del programa, se consideren válidas y/o justificadas.

Artículo 36o.:

El trámite de una prórroga, ampliación de plazo o renegociación de deuda, deberá iniciarse mediante una solicitud que presente el grupo deudor al Coordinador Regional del programa, en un plazo que no exceda de quince (15) días de la fecha de ocurrida la causa, que da origen a la solicitud. Una vez recibida la solicitud, el Coordinador Regional o su delegado deberán constituirse, a la mayor brevedad posible, en la comunidad y/o lugares que sean necesarios, para comprobar la veracidad de las causas que aduce el grupo deudor, procediendo a su resolución y trámite correspondiente.

DISPOSICIONES FINALES**Artículo 37o.:**

Todo el personal del programa y los miembros del Comité Regional de Crédito quedan obligados a velar por el debido cumplimiento del presente reglamento, con el afán de apoyar de manera ágil, oportuna y eficiente a los beneficiarios del Programa de Miniproyectos Productivos.

Artículo 38o.:**Prohibiciones:**

- a) No podrán ser beneficiarios del Programa, los empleados y funcionarios del Programa o del Sector Público Agrícola (con excepción de los Representantes Agrícolas y Guías Agrícolas) o sus familiares en los grados de consanguinidad y afinidad, establecidos en la Constitución Política de la República, así como todas aquellas personas jurídicas o individuales que no califican de acuerdo a los términos estipulados en el presente reglamento.
- b) Los fondos del programa no podrán ser destinados al financiamiento de compra de tierras.

Artículo 39o.:

Los casos no previstos en el presente Reglamento serán resueltos por el Comité Regional de Crédito.

CAPITULO FINAL**DE LAS MODIFICACIONES DEL PRESENTE REGLAMENTO****Artículo 40o.:**

EL presente Reglamento podrá ser modificado con el aval escrito de todos los Comités Regionales de Crédito involucrados, haciéndose constar en acta los motivos que dieron origen a la o las modificaciones.

