

Resultados del diagnóstico sobre emprendimiento en el norte de Nicaragua

Introducción:

Este diagnóstico nos ayudará a comprender la situación de los emprendedores (hombres, mujeres y jóvenes) en el norte de Nicaragua, la cual nos ayudará a realizar acciones, especialmente en las conexiones con otros emprendedores como el compartir experiencias de iniciativas empresariales ya sea desde el punto de vista organizacional, comercial o procesamiento de alimentos. Para realizar este diagnóstico se contó con el apoyo de la Asociación para la Diversificación y el Desarrollo Agrícola Comunal (ADDAC), que trabaja en el desarrollo humano, desarrollo organizativo con visión empresarial y desarrollo agropecuario sostenible. Organización que trabaja con cooperativas en Matagalpa, además de otros productores que no están organizados y que han apoyado en establecer mercados. Además de propiciar el desarrollo asociativo con eficiencia en su gestión empresarial y gerencial, sentido de equidad y desde la perspectiva e incidencia en el desarrollo humano y local.

Resultados en la región de Matagalpa

- ADDAC ha apoyado en la organización de muchas de las cooperativas existentes en Matagalpa, estas cooperativas acopian café, procesan arroz, malanga y miel. El café es vendido a empresas canadienses. Los granos básicos se venden en el mercado local. Las cooperativas de café están certificadas con café orgánico, este tipo de café es mejor pagado pero solo es para exportación y se lo venden a empresas como Atlantic o CISA por ejemplo.
- Trabajan con un plan de financiamiento a los pequeños productores. Han trabajado en la diversificación de rubros. El financiamiento es revolvente.
- Se creaban ferias para apoyar a los productores en la venta de sus productos frescos y procesados, venían una vez a la semana, sin embargo ya no se realizan estas ferias por las dificultades del asistencialismo, los productores querían que se les pagara todo los gastos de transporte cada vez que llegaban a Matagalpa. Esto provocó que no fuera sostenible.
- Para evitar situaciones de asistencialismo, se creó una tienda llamada: “La antorcha verde”. Ha estado funcionando desde hace 18 años. Se crearon convenios con los productores/as de diferentes zonas para traer productos y venderlos en la misma tienda. Muchos de los productores han creado su propia estrategia para transportar productos hasta Matagalpa.

- La tienda ofrece un mejor precio a las y los productores.
- La tienda apoya a empresas pequeñas procesadoras locales.
- Hay bastante aceptación de la población de Matagalpa por la calidad de sus productos, algunos productos vienen de fincas agroecológicas.
- La tienda no compra grandes volúmenes de verduras y fruta perecedera, sino que encargan según la demanda de los pobladores. Ya que lo venden para consumo, no para mayoristas.
- Hay 4 personas trabajando en las diferentes áreas de la tienda: un vigilante, contador y 2 personas que atienden las ventas.
- Los productos que se pueden ofrecer en la tienda: Frutas y verduras frescas, miel de abeja, granola, huevos, carne, chocolate, cereales, pinolillo, chía, rosa de Jamaica, achiote, pan, rosquillas, yogurt, abono orgánico, manteca y aceite de cacao.
- En el impacto de género, existen cooperativas de mujeres que también son parte de este convenio y que tienen la oportunidad de comercializar a través de la tienda productos a base de cacao.
- Se alcanzó la rentabilidad desde hace 9 años.

Programa de crédito

El programa de crédito nace de la necesidad de productores y productoras. Se maneja crédito en rubros del café, cacao, granos básicos y ganado. También hay créditos en infraestructura, beneficios y equipo como despulpadoras y sistemas de riego.

En el 2005 nace un proyecto en financiamiento de tierras con prioridad en madres solteras y jóvenes.

Actualmente se trabaja con 32 familias financiadas, hasta ahora han pasado hasta 100 familias, el 69% son mujeres y el 31% son hombres.

Todo el proceso de los créditos tienen oficinas en diferentes lugares, el productor o productora hace la solicitud para el rubro que necesita, el promotor hace la visita a la familia, se hace una inspección en las que se observa si tienen tierras y agua.

Se le da el financiamiento y se compra a nombre de la institución si el crédito es de tierras. Luego que el o la productora pade su deuda, se pasa la tierra a nombre del propietario/a. Si es insumo, se les da el dinero.

Existen algunos productores/as que en 2 ó 3 años prefieren regresar el dinero, pero ADDAC, prefiere hacer arreglos con ellos para que los sigan pagando. La causa de esto, puede ser que algunos productores siempre han sido jornaleros y por falta de visión prefieren no pagar sus propias tierras. Así que se trabaja en la visión de ellos.

El máximo para pagar el crédito es de 10 años.

Realizar un préstamo con ADDAC es más beneficioso por la baja tasa de interés, además de tener acceso a crédito, para esto ya hay políticas que se establecen. Se investiga también si las personas tienen deudas de otras instituciones.

Todos los procesos de crédito están sistematizado contablemente.

Hay 41 personas que se les han dado más de 100 parcelas.

El crédito no solo está relacionado con lo técnico, sino también con otros factores como remesas que mandan las familias.

Los productores también tienen la meta de diversificar sus parcelas.

Se trabajan 5 ejes en la familia: Desarrollo humano y local, visión empresarial, producción y comercialización.

El reto es mantener la estabilidad financiera, y que las familias generen recursos económicos.

Han trabajado con tecnologías amigables con el medio ambiente financiando con C\$30,000 en paneles solares para apoyar a comunidades que están bien alejadas y que no tienen acceso a energía eléctrica, también se da la capacitación sobre la instalación y mantenimiento del panel. Han logrado independencia económica.