

Cartilla Cadena de Valor

Frijol de Nicaragua

Adriana Escobedo
Claudio Mojica
Raúl Gutierrez

Aspectos clave del sector frijolero en Nicaragua

El frijol es un alimento que forma parte de la dieta básica de los nicaragüenses e históricamente se ha cultivado para satisfacer la demanda de los hogares. Para la población más pobre el frijol constituye la principal fuente de proteína vegetal. Actualmente principalmente el frijol de color negro ha experimentado una creciente demanda en los mercados internacionales, por lo que se ha convertido en un rubro de importancia económica para las exportaciones nicaragüenses al mercado Centroamericano, de Estados Unidos y Venezuela.

Además de ser importante en la dieta nacional, el frijol también lo es en la generación de empleo. En su producción se involucran unos 151 000 productores y productoras. También genera fuentes de trabajo familiar y dinamiza la red de acopiadores, procesadores, distribuidores, detallistas y exportadores.

Zonas de producción²

En el país se produce frijol a diferentes escalas en casi todo el territorio nacional. En la parte centro-norte del país, se han identificado tres importantes zonas:

- **Zona seca o cálida y áreas secas del norte para siembra de primera y postrera.** Incluye los municipios de Estelí, Condega, Limay, Somoto, Ocotal, Pueblo Nuevo, San Lucas, Teustepe, Esquipulas, Terrabona, Darío, La Concordia, Sébaco y San Isidro.
- **Zona semihúmeda para siembra de postrera.** Incluye Matagalpa, San Dionisio, Santa Cruz, San Fernando, Ciudad Antigua, Jícaro, Jalapa y Jinotega.
- **Zona húmeda para siembra de apante.** Comprende los municipios de Nueva Guinea, San Carlos, zonas montañosas de Matagalpa y Jinotega, áreas de la zona Atlántica en las riberas de los grandes ríos.

Cadena de valor del frijol

En el marco del Programa Agroambiental Mesoamericano (MAP Noruega) del CATIE (Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza), en 2014 se hizo el análisis de la cadena de frijol en Nicaragua con énfasis en los municipios de Matiguás, Rancho Grande, El Tuma La Dalia y El Cúa. De acuerdo a este estudio, la cadena estaba compuesta por cuatro eslabones, desde la producción hasta el consumidor final (ver mapa de la cadena), los elementos clave se detallan en la siguiente sección.



Eslabones de la cadena de valor de frijol

En la cadena de valor del frijol se diferencian dos grandes tipos: la de frijol negro que está mejor organizada y su único propósito es la exportación a Venezuela o a los Estados Unidos y la de frijol rojo, que es menos organizada y su propósito es abastecer el mercado nacional y en menor medida a la exportación (Centroamérica y Estados Unidos). Independientemente de esto los eslabones de la cadena para ambos tipos de frijol son los mismos.

Eslabón de producción: hay aproximadamente 151 000 productores y productoras, de los cuales el 90% siembran menos de 3 manzanas (equivalente a 2,1 ha) de frijol en el año. Estos aportan el 90% de la producción total del grano del país. La familia siembra la mitad de su área con cada tipo de frijol en tres épocas distintas: primera (entre el 15 de mayo y la segunda semana de julio), postrera (entre el 15 de agosto y finales de setiembre) y apante (entre noviembre y diciembre).

Eslabón de acopio: no existen datos del número de actores involucrados en este proceso. Luego de cosechado el frijol, su acopio se realiza a través de una red de agentes acopiadores que se ubican en zonas de montaña, en mercados comunitarios y en mercados importantes a nivel municipal. Es un eslabón particularmente informal

(no existen contratos de por medio), excepto en el caso del frijol negro donde muchas cooperativas participan del acopio y hay contratos establecidos con compradores. En la zona del pacífico los productores pueden colocar su producto en los mercados municipales o departamentales. Los productores de las zonas de mayor producción (centro-norte) acceden a mercados a través de esta red de agentes acopiadores.

*hay aproximadamente
151 000 productores
y productoras, de
los cuales el 90%
siembran menos de 3
manzanas*

Eslabón de procesamiento: en este eslabón participan principalmente empresas privadas, además operan organizaciones cooperativas de segundo grado (usualmente de multiservicios), que han asumido más funciones en la cadena y que eventualmente venden servicios de maquilado a terceros. Existen en Nicaragua más de 23 plantas dedicadas a la maquila de frijol, las cuales están en manos de empresas privadas y cooperativas de segundo y tercer nivel. El procesamiento consiste en hacer el secado, limpieza, clasificación, pulido y empaclado del grano.



Eslabón de comercialización: no existen datos exactos del número de actores que participan de este eslabón, sin embargo, si es posible mencionar que es dominado por los comerciantes locales, quienes mueven aproximadamente el 85% de la producción. Muchos de estos comerciantes dan financiamiento al productor previo a la cosecha y comprometen al productor a entregar su cosecha dado que no existe ninguna normativa de este servicio financiero. Independientemente de otros aspectos, una ventaja para el productor es que los comerciantes locales pagan el frijol en el momento de la entrega y sus requerimientos de calidad son bajos.

Espacios de concertación y mecanismos de coordinación existente

Aunque se mencionan espacios de concertación y mecanismos de coordinación en la cadena de frijol a distintos niveles, locales, municipales y nacionales; es reconocido por muchos actores que la funcionalidad de los mismos es todavía muy limitada y esto reduce las posibilidades de coordinación y de mejorar la gobernanza entre los actores de la cadena. Los referentes identificados fueron:

- Sistema Nacional de la Producción, Comercio y Consumo (antes Mesa Nacional de Granos Básicos)

- Red Nacional de Innovación Tecnológica
- Comisión Sectorial del Frijol en la Asociación de Productores y Exportadores de Nicaragua (APEN)
- Los gabinetes de producción municipal y departamental



Retos para la cadena de valor de frijol

Para que la cadena de valor de frijol sea competitiva, sostenible e inclusiva es necesario enfocar los esfuerzos de todos los actores en los siguientes retos:

- Elevar la productividad del frijol, principalmente el grano de color rojo, mediante la promoción de modelos productivos que consideren las condiciones agroclimáticas de las zonas de cultivo (incluye el cambio climático), la asistencia técnica y la investigación.
- Diseñar e implementar programas de financiación adecuados que se enfoquen en productores con fines comerciales y que facilite la vinculación a compradores.
- Asesorar y acompañar a los productores en la gestión comercial con las organizaciones, estructurar su oferta, formalizar relaciones y vincularse a mercados.
- Promover la construcción e implementación de políticas para la competitividad de la cadena de frijol que considere la seguridad alimentaria, el control y crecimiento de las exportaciones y la formalización de la cadena.
- Promover la integración de espacios de gobernanza y coordinación de la cadena en distintos niveles y con representación de todos los actores.



