

Cafta despierta optimismo entre productores de maní

- De abrirse el mercado estadounidense, el área sembrada podría crecer en un 80%, generándose empleo
- Actualmente le “sacan el jugo” al TLC con México, aprovechando pasión por el cacahuate

Alvaro Lacayo, productor y empresario agrícola en León, recuerda con cierto sarcasmo que hace más de quince años, Occidente confiaba casi a ciegas en el futuro del algodón y pocos apostaban al cultivo del maní. Por esa razón, se sembraban 300,000 manzanas de la mota blanca y menos de 2,000 manzanas de maní.

Sin embargo, la historia final se desarrolló de manera distinta. El algodón fue la ruina para miles de leoneses y chinandeganos y el maní representa ahora la esperanza para productores y trabajadores de Occidente. Sobre todo ahora, que Centroamérica está a las puertas de la firma de un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos (Cafta), lo cual abriría las puertas a ese gran mercado consumidor de maní y chocolate.

“Si se nos abre esa oportunidad, de entrar al mercado norteamericano, con una cuota libre de aranceles de unas 30 mil toneladas anuales, eso empujaría al crecimiento hasta de un 80% de las áreas sembradas de maní”, aseguró Lacayo, Presidente de la Junta Directiva del Grupo Cukra, una holding nacional que produce, maquila y exporta maní, además de industrializar la marca Maní Brander.

En la actualidad, según cifras en su poder, se cultivan 27,000 manzanas de maní, por tanto, de



Seleccionando el mejor grano

conseguirse la firma del Cafta y su posterior aprobación por parte de los poderes legislativos de cada país centroamericano y de los Estados Unidos, las áreas sembradas de maní en Occidente podrían multiplicarse a unas 50,000 manzanas, lo cual redundaría en mayores fuentes de trabajo en el campo.

“En maní hemos aprendido a ser productivos y competitivos en el mercado internacional. Si nos abren

la oportunidad del Cafta, estamos listos para entrar a competir”, afirmó Lacayo.

Entre los productores de maní en Occidente, de acuerdo a Lacayo, los rendimientos promedios alcanzan los 40-45 quintales de maní por manzana, muy cerca del promedio mundial de 60 quintales por manzana. Sin embargo, afirmó que hay productores nicaragüenses que alcanzan rendimientos de hasta 80

quintales por manzana. “Ver eso, ya no es extraño”, afirmó.

El éxito de esos altos rendimientos está relacionado con un buen control de los hongos, el principal enemigo del maní en el campo. El productor leonés explicó que primero trabajaron aplicando fungicidas para el arroz y con otros productos tradicionales, pero no funcionaron. Luego han venido experimentando con productos más específicos para el maní y han sido un éxito.

Fortalezas del rubro

- Sólo Nicaragua produce y exporta maní (con cáscara y sin cáscara), a nivel de Centroamérica, ya que es el único que dispone de las tierras aptas para ese rubro (francoarenosas)
- Los rendimientos promedios en Nicaragua son de 40-45 quintales por manzana, aunque hay productores que ya han llegado a los 80 quintales por manzana.
- En Argentina, primer productor en América Latina, han alcanzado los 63 quintales por manzana.
- El precio promedio internacional del maní es bastante estable, sin muchas fluctuaciones. Por el orden de los US\$ 16 dólares/quintal.



Sacándole provecho al TLC

En México, al maní le llaman cacahuate y representa hasta ahora el producto que más se ha visto beneficiado con el Tratado de Libre Comercio entre México y Nicaragua, suscrito por ambos países en 1997. Así lo confirman las cifras de exportación.

En 1993, de acuerdo a estadísticas oficiales, Nicaragua exportaba en maní (con cáscara y sin cáscara)



Alvaro Lacayo, Presidente de la Junta Directiva del Grupo Cukra

un monto de US\$ 1.9 millones con destino a México, en cambio, en el año 2001 se multiplicó a US\$ 18.1 millones.

Otro botón de muestra. De julio/2000 a julio/2001, según los registros de la Dirección de Integración y Administración de Tratados del MIFIC, Nicaragua exportó a México una variedad de productos que suman un monto de US\$ 25.5 millones. De éstos, sólo el maní representó US\$ 15.2 millones, lo que representa más del 50% de la exportación total.

El Grupo Cukra, que preside Lacayo, es una de las firmas que exporta maní crudo a México, para ser empleado como materia prima de las empresas confiteras o de snacks. Entre los clientes en México está Cacahuates Medesa, una de las mayores productoras y procesadoras de maní en ese país.

“El 90 por ciento de nuestros volúmenes de producción y exportación son de maní crudo. México tiene un altísimo consumo de maní, es un pueblo con una cultura manicera muy grande”, indicó por su parte el ingeniero Carlos Alvarado, Gerente General del Grupo Cukra.

También dijo que exportan maní crudo a empresas similares de Centro América (Costa Rica, El Salvador y Honduras), así como de Panamá, Canadá y de Gran Bretaña, entre otros.

Nicaragua en posición privilegiada

Nuestro país es el segundo mayor productor de maní de toda Latinoamérica, sólo aventajados por Argentina y, somos los únicos productores en Centroamérica, por tanto, sería la nación más beneficiada del istmo al incorporarse este rubro a las negociaciones del Cafta y lograr cuotas altas de entradas sin aranceles.

El precio del mercado internacional del maní crudo, según Alvarado, el Gerente General de Cukra, es bastante estable, a un promedio de 16 dólares el quintal. Aunque en el año 2002 cayó a 12.50 dólares por quintal, debido a una sobreproducción estadounidense.

No obstante, a pesar de ese revés el año pasado, para el ciclo agrícola 2003-2004, el grupo Cukra Industrial tiene proyectado producir una cifra récord de 500,000 quintales de maní. De alcanzarse, sobrepasaría por mucho la producción del ciclo anterior, que totalizó 380,000 quintales.

Compite contra gigantes

Las plantas industriales del Grupo Cukra están ubicadas en el departamento de León, a más de 130 kilómetros de la capital. La producción de la marca maní Brander representa un poco más del 10 por ciento de



Grandes cantidades de maní son almacenadas en las bodegas, previo a su despacho.

las actividades agroindustriales y de exportación del holding manicero. El grueso (90%) está en la actividad de sembrar, comprar y comercializar maní crudo y semi-elaborado.

A pesar de que maní Brander no es su principal actividad, este Grupo Cukra compite contra verdaderos gigantes en los estantes de los supermercados centroamericanos, entre ellos el maní Planters, de la Nabisco.

Este producto nicaragüense, cuyo logotipo comercial es el de una sonriente mujer de cabello rubio y con un gorro de chef, se comercializa en varias presentaciones, desde el maní clásico (fresco y frito con sal) hasta dietético (horneado y sin sal).

Aunque para los gustos extremos, producen y ofrecen maní picante (con chile) y con limón.

Las diferentes presentaciones, a su vez, van desde bolsas de 21 gramos hasta vasos de 5 libras. El Presidente de la Directiva, Lacayo, se quejó que en Nicaragua no se producen envases plásticos y de lata, para empacar y comercializar el maní Brander a precios más competitivos.

“Los envases importados encarecen nuestros productos, representan casi la mitad del valor del producto”, lamentó el productor y empresario leonés.

Maquilando maní

En Centro América, Nicaragua es el único país donde se cultiva,



Éxito empresarial

Tres décadas atrás, maní Brander era producido por Cukra Development, una división de la multinacional Chiquita Brand, pero ésta abandonó su presencia en el país a inicios de los años 80, durante la Revolución Sandinista.

Posteriormente, en 1997, la adquirió un cuarteto de grandes productores nicaragüenses de maní, quienes constituyen sus actuales propietarios bajo la figura de Grupo Cukra, S.A. Ellos constituyen la Junta Directiva: Ronaldo Lacayo Cardenal, Gustavo Argüello Terán, Farid El Azar Somarriba y Alvaro Lacayo Robelo.

Esta empresa agro-industrial tiene cuatro divisiones: una de agroservicios, una planta de descascarado, una de comercialización y la división Brander, que procesa y comercializa el producto final de la cadena productiva, el maní Brander, en los países centroamericanos, especialmente en Costa Rica, Honduras y Nicaragua.

De este trío de países, el mayor consumidor de maní es Costa Rica, la vecina nación del sur. En el año fiscal 2001, Nicaragua exportó maní (con cáscara y sin cáscara) por un monto superior a US\$ 2.1 millones al vecino del sur.

cosecha y produce maní debido a que las tierras de Occidente resultan muy apropiadas para la siembra a gran escala y para alcanzar elevados rendimientos, por ser franco arenosas (suaves).

Este privilegio de la naturaleza, además de favorecer buenos rendimientos agrícolas, le da un sabor especial al maní producido en Nicaragua, que lo hace muy apetecido por parte de las empresas de confituras o de snacks. En esa dirección, el Grupo Cukra maquila maní como producto terminado (maní frito), bajo el sello corporativo de clientes internacionales y nacionales, tales como Frusec y Confrut de Costa Rica; Grupo Famosa, de El Salvador; o Café Soluble, de Nicaragua.

La maquila se realiza bajo la división Industria Manicera de Nicaragua, S.A. (IMANISA), donde bajo estrictas normas de seguridad e higiene ocupacional se produce un promedio de 40,000 quintales



Maquinaria moderna es usada en el proceso.

mensuales, de acuerdo a los pedidos de sus clientes nacionales e internacionales. Eso representa casi un tercio de la capacidad instalada de la planta industrial.

“Somos una empresa bien versátil, ajustamos nuestra línea de producción de acuerdo al tipo de maní que quieran nuestros clientes, con las características que deseen”, señaló Lacayo.

Sacándole el jugo al TLC con México



- En 1993, la exportación de maní a México apenas sumaba US\$ 1.9 millones.
- En el período julio97/98 aumentó a US\$ 10.6 millones y; en el período julio00/01 se multiplicó a US\$ 15.2 millones.
- En el comercio bilateral con México, correspondiente al período 00/01, el maní representó más del 55% de las exportaciones totales nicaragüenses, superando a una doce de productos.

A la experiencia en el ramo, el Grupo Cukra suma como un sello de garantía el certificado ISO 9001 versión 2000, para ampliar el número de clientes en Centro América, México, Panamá, Europa y; potencialmente Estados Unidos.

“Esta certificación nos abre las puertas al mundo, ya que pienso que no hay ninguna planta procesadora de maní, certificada con ISO 9001, como la nuestra. Eso le da un sello de garantía a nuestros clientes, confianza en el producto”, concluyó el destacado productor de maní.

El maní en la estrategia negociadora

“Si se logra una cuota muy alta de maní, es de esperarse que los productores cambien a este cultivo las tierras que actualmente tienen destinadas para caña de azúcar. Los Estados Unidos son los consumidores más importantes de maní, y su industria de procesamiento de chocolate demanda grandes cantidades de este producto. Una iniciativa atractiva es lograr atraer a

los líderes mundiales en la producción de chocolate, que usan como insumos el maní, el azúcar y el cacao, para convertir a Nicaragua en un productor de bajo costo y darle mayor valor agregado a estos productos básicos, en los cuales Nicaragua posee una ventaja competitiva”.

(Tomado del borrador de la Estrategia de Negociación de Nicaragua, Enero 2003)

