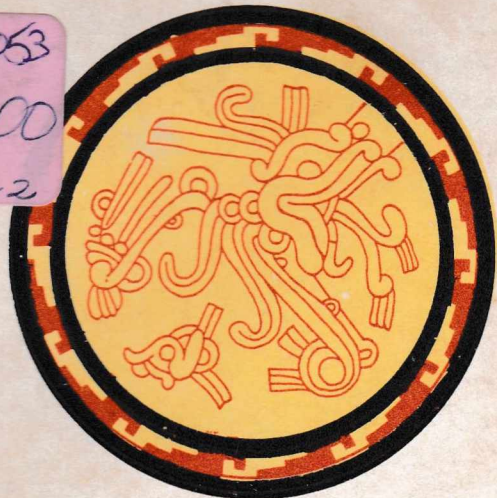


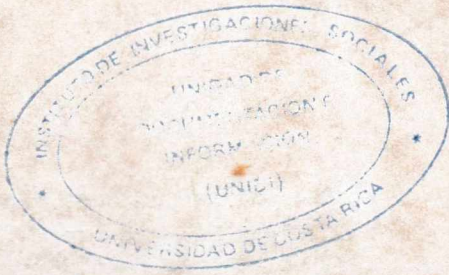
006523

Reveo 53  
523.00  
C.2



# AVANCES DE INVESTIGACION

#62 6523.00  
C.2

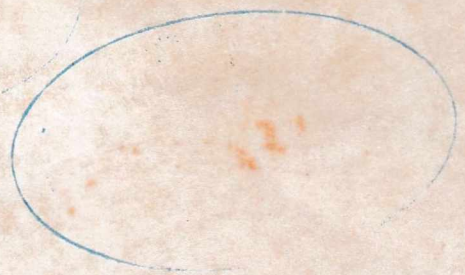


No. 52

**NUEVAS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO EN COSTA RICA:  
LA AGROINDUSTRIA Y EL CAMPESINADO  
(II Parte: Comercialización)**



12



Teresa Quiroz Martín  
Allain Galaup  
Carmen Violeta León  
Jaime Valverde

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES  
UNIVERSIDAD DE COSTA RICA

En la serie "Avances de Investigación" se publican los trabajos del Instituto de Investigaciones Sociales con el propósito de suscitar debates y críticas que permitan mejorarlos antes de su publicación definitiva.

CUBIERTA: Serpiente emplumada, Cerámica Vallejo Policromo de la Gran Nicoya, Guanacaste, Costa Rica. Propiedad de Molinos de Costa Rica.

*La serpiente emplumada se manifiesta como una constante de la simbología precolombina desde América del Norte hasta América del Sur y está relacionada con la sabiduría semi-divina a lo largo de la historia.*

Correspondencia y canje diríjlos a:  
Centro de Documentación  
Instituto de Investigaciones Sociales  
Ciudad Universitaria "Rodrigo Facio"  
Apartado 49  
San Pedro de Montes de Oca  
San José, Costa Rica.

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES  
UNIVERSIDAD DE COSTA RICA

NUEVAS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO EN COSTA RICA:  
LA AGROINDUSTRIA Y EL CAMPESINADO  
(II PARTE: COMERCIALIZACION)

Teresa Quiroz M.  
Carmen Violeta León N.  
Jaime Valverde R.  
Alain Galaup L.

1984

## INDICE

	Pág.
Presentación	i
I. INTRODUCCION	1
1.1 Etapa agrícola	2
1.2 Producción de bienes de equipo agroindustrial	3
1.3 Procesamiento agroindustrial	3
1.4 Comercialización del producto	3
II. METODOLOGIA	11
2.1 Análisis de datos secundarios	11
2.2 Entrevista exploratoria a técnicos de las instituciones	11
2.3 Trabajo de campo	12
2.3.1 Exploración de los complejos de frutas y legumbres	12
2.3.2 Instrumentos para recopilar la información de campo	13
2.3.3 Selección de los complejos a estudiar y de las unidades a entrevistar	14
2.4 Aspectos conceptuales y metodológicos utilizados para el estudio de los indicadores económicos y márgenes de comercialización	15
III. LA POLITICA AGROINDUSTRIAL: OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, ACCIONES CONCRETAS E INSTRUMENTOS PARA SU DESARROLLO	19
3.1 Antecedentes de la política agroindustrial	20
3.2 Diversificación de las exportaciones	22
3.2.1 Comportamiento de los productos tradicionales	23
3.2.2 Comportamiento de las exportaciones de frutas y legumbres	28
3.3 Estrategia y acciones concretas de la política agroindustrial: organización institucional, inversión y - fuentes de financiamiento	37
3.4 Organización institucional	38
3.5 Inversión pública en el sector agropecuario y en las agroindustrias	42
3.5.1 Participación del sector agropecuario con relación a la inversión pública total	43
3.5.2 Clasificación de los proyectos de inversión según objetivos	44
3.5.3 Origen de los recursos y participación de organismos internacionales	46

3.5.4	La inversión pública según programas que con forman el sector agropecuario	49
3.5.5	La inversión pública en el sector agropecua- rio según instituciones	50
3.5.6	La inversión pública en el sector agropecua- rio según regiones	52
3.5.7	Impacto socioeconómico de los proyectos de inversión del sector agropecuario	53
3.6	Organismos que canalizan el financiamiento externo para el sector agroindustrial e industrial	58
3.6.1	Fondo de Desarrollo Industrial (FODEIN)	58
3.6.2	Banco Agroindustrial de Exportaciones (BANEX)	60
3.7	Reorganización de los complejos agroindustriales	62
3.7.1	Complejo del marañón	66
3.7.2	Complejo del palmito de pejibaye	66
3.7.3	Complejo de tomate y chilote	67
3.7.4	Complejo de papaya	68
3.7.5	Complejo de la piña	68
3.7.6	Complejo del jengibre	69
3.7.7	Complejo de cítricos	69
3.7.8	Complejo de caña para alcohol	70
3.7.9	Complejo de coco híbrido	70
3.7.10	Complejo de frutales	71
3.7.11	Complejo de frutales de altura ubicado en Cartago	71
3.7.12	Complejo del ramio	71
3.7.13	Complejo de palma africana	72
3.7.14	Complejo del aceite	72
3.7.15	Proyectos apícolas	73
3.8	Mecanismos para impulsar el desarrollo industrial y agroindustrial	74
3.8.1	La Ley de Fomento a las Exportaciones (CATS y CIEX)	74
3.8.2	Impuestos de exportación y exoneración de de- rechos de importación	78
3.8.2.1	Impuestos de exportación	78
3.8.2.2	Exoneraciones para la importación de materias primas, maquinaria y equipo	80
3.8.3	Régimen de importación temporal	80
3.8.4	Seguro de cosecha	81
3.8.5	Sistema generalizado de preferencias	82
3.8.6	Fomento a la investigación	83

	Pág.
IV. LA COMERCIALIZACION EN TRES COMPLEJOS AGROINDUSTRIALES DE FRUTAS Y LEGUMBRES	85
4.1 Comercialización complejo agroindustrial del melón	85
4.1.1 Antecedentes	85
4.1.2 Abastecimiento de materia prima	87
4.1.3 Indicadores económicos del cultivo	90
4.1.4 Procesamiento y clasificación del melón	93
4.1.5 Funciones de la comercialización	94
4.1.6 Comercialización del producto	97
4.1.7 Margen de comercialización	99
4.1.8 Características del mercado	102
4.2 Comercialización complejo agroindustrial de la piña	102
4.2.1 Antecedentes	102
4.2.2 Abastecimiento de materia prima	104
4.2.3 Indicadores económicos del cultivo	107
4.2.4 Procesamiento y clasificación de la piña	108
4.2.5 Funciones de la comercialización	112
4.2.6 Márgenes de comercialización	114
4.3 Comercialización complejo agroindustrial del chayote	115
4.3.1 Antecedentes	115
4.3.2 Características del producto	119
4.3.3 Características de los productores	120
4.3.4 Abastecimiento de materia prima	122
4.3.5 Indicadores económicos del cultivo	123
4.3.6 Procesamiento y clasificación de la fruta	125
4.3.7 Márgenes de comercialización	128
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	131
5.1 A nivel de la política agroindustrial	131
5.1.1 Falta de una política clara y de coordinación inter-institucional	131
5.1.2 Problemas de financiamiento	132
5.2 A nivel de la producción	133
5.2.1 Formas mixtas para el abastecimiento de materia prima	133
5.2.2 Falta de programación de la fase agrícola	134
5.2.3 Falta de apoyo al agricultor	135
5.2.4 Concentración de los márgenes de comercialización	135
5.2.5 Indicadores económicos del cultivo	136
5.3 A nivel de industrialización	137
5.3.1 Baja absorción de mano de obra	137
5.3.2 Alto componente de materiales importados	137

	Pág.
5.4 A nivel de comercialización	137
5.4.1 Altos costos del transporte marítimo	137
5.4.2 Dependencia de compañías extranjeras para dis tribuir los productos	138
5.4.3 Condiciones en cuanto al mercado	138
5.5 A nivel de la inversión	139
RECOMENDACIONES	141
ANEXOS	143
BIBLIOGRAFIA	175

## SIGLAS UTILIZADAS EN EL ESTUDIO

A.I.D.	Agencia Internacional para el Desarrollo
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CATSA	Central Azucarera del Tempisque Sociedad Anónima
CENADA	Centro Nacional de Abastecimiento
CENPRO	Centro Nacional de Promoción de Exportaciones e Inversiones
CITA	Centro de Investigación en Tecnología de Alimentos
C.N.P.	Consejo Nacional de Producción
CODESA	Corporación de Desarrollo Sociedad Anónima
DAISA	Corporación para el Desarrollo Agroindustrial Costarricense Sociedad Anónima
ICE	Instituto Costarricense de Electricidad
IDA	Instituto de Desarrollo Agrario
IFAM	Instituto de Fomento y Asesoría Municipal
INFOCOOP	Instituto Nacional de Fomento Cooperativo
ITCO	Instituto de Tierras y Colonización
JAPDEVA	Junta Administrativa para el Desarrollo de la Vertiente Atlántica
LAICA	Liga Agrícola Industrial de la caña
MAG	Ministerio de Agricultura y Ganadería
OEA	Organización de Estados Americanos
OFIPLAN	Oficina de Planificación y Política Económica
PND	Plan Nacional de Desarrollo
SBN	Sistema Bancario Nacional
SEPSA	Secretaría Ejecutiva de Planificación del Sector Agropecuario
SEPSEIC	Secretaría de Planificación del Sector de Economía, Industria y Comercio
SNE	Sistema Nacional de Electricidad



## I. INTRODUCCION

Dentro de la nueva división internacional del trabajo que se está operando, los complejos agroindustriales han pasado a ocupar un papel clave. La articulación de los eslabones: producción de bienes de equipo agroindustriales, agricultura, procesamiento y comercialización, es un requisito - SINE QUA NON para aumentar la productividad, la eficiencia y la rentabilidad de este sistema.

La instalación de los complejos agroindustriales en los países de América Central, en un proceso que se ha visto acentuado durante los últimos años, debe ser entendido básicamente en virtud de la elevada rentabilidad que deparan las inversiones en este sector de la economía. Este proceso se posibilita a la vez por el salto experimentado en las fuerzas productivas en décadas anteriores, en términos del desarrollo tecnológico, creación de obras de infraestructura, sistemas de telecomunicaciones, etc..

"Desde la post-guerra hay un desarrollo acelerado de las condiciones en que se realiza la acumulación y expansión del capital y que llevan a un cambio cualitativo en la división internacional del trabajo: algunos de los países desarrollados han llegado a ser lugares industriales rentables para la producción de bienes manufacturados competitivos en el mercado mundial y así el capital, cuya cuna son los países ya industrializados, ahora se transnacionaliza y produce, desde la periferia para el mercado mundial" (1).

El capital financiero internacional tiene en este proceso un importante rol que jugar: otorgar crédito a los gobiernos locales con el fin de posibilitar la creación de obras de infraestructura necesarias para el funcionamiento de los complejos. Se trata entonces de posibilitar la creación de condiciones generales para la acumulación de capital a escala mundial.

El Banco Mundial ha jugado un papel importante en la creación de una estrategia tendiente a facilitar la expansión de las transnacionales, y a especializar a América Central en la producción de alimentos. La justificación de esta estrategia es planteada básicamente en términos de la necesidad imperiosa que existe en los países periféricos de aumentar la producción de alimentos, con miras a disminuir el déficit creciente, en cada uno.

---

(1) QUIROZ, Teresa. Nuevas estrategias de desarrollo en Costa Rica: la agroindustria y el campesinado. Tesis de grado. Maestría en Sociología Rural. FLACSO, 1982. p. 8.

de los países respectivos. Sin embargo, como señala Donald Castillo, "... la realidad es otra: al Banco Mundial, como puede verse en los discursos de su presidente, McNamara, y en otros documentos oficiales, le interesa la especialización de Centroamérica como zona productora de alimentos. Las presiones del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional sobre los gobiernos, secundadas por los organismos regionales y los grupos locales vinculados a la inversión extranjera, están abriendo, indiscutiblemente, una alternativa de desarrollo agroindustrial a costos muy altos para la sociedad centroamericana..." (1).

Cuáles son estos costos a los que se refiere el autor?

En términos generales se puede señalar que las sociedades centroamericanas corren con todos los riesgos de la fase experimental, sobre todo durante los primeros años en que los proyectos aún no se han consolidado en su etapa de producción y comercialización.

En términos particulares, acerca de cada una de las etapas se podrían señalar los siguientes aspectos:

### 1.1. Etapa agrícola

Se produce una subordinación del productor a la empresa agroindustrial, que se expresa en una imposición de las condiciones de producción.

Grandes extensiones de tierra pasan a manos de las empresas ligadas a la actividad agrícola, la cual es, o bien sometida a una explotación intensiva o distribuida entre productores de confianza, para lograr la empresa obtener mayor respaldo en sus actividades.

Las transnacionales hasta el momento se han cuidado de no correr riesgos innecesarios en la fase de producción agrícola (plagas, enfermedades y fenómenos naturales que puedan afectar las plantaciones), así como también de los riesgos que implica la sindicalización de los trabajadores, razón por la cual han optado preferentemente por combinar las dos modalidades: tener cultivos propios y comprarle a los productores.

---

(1) CASTILLO, Donald. Acumulación de capital y empresas transnacionales en Centroamérica. Siglo XXI. Primera Edición. México 1980, pág. 125

Gran parte de los insumos y la maquinaria que se requiere para que funcionen los complejos es importada, lo cual provoca una salida de divisas del país muy importante.

En nuestro país, debido a la devaluación del colón, el precio alcanzado por los insumos importados es demasiado elevado, lo cual encarece enormemente los costos de producción e industrialización.

### 1.3 Procesamiento agroindustrial:

Por tratarse en gran medida de fruta fresca, el procesamiento que se realiza de la materia prima es escaso, el valor agregado insignificante: en efecto, por tratarse de plantas empacadoras, donde los productos se someten a un procesamiento primario, la generación de empleo que se produce es poca.

### 1.4 Comercialización del producto:

Las transnacionales tienen por lo general copado el mercado norteamericano y europeo, en términos de la distribución de los productos. Esto las coloca naturalmente en una posición sumamente ventajosa, para obtener al tos márgenes de ganancia en sus operaciones.

Con el anterior señalamiento de aspectos por etapas se ha querido plantear aquellos que son más importantes. Sin embargo, existen otras consecuencias generales, ligadas a la comercialización del producto, que por su trascendencia y relación con el objeto de estudio de la presente investigación, es necesario considerarlas por aparte.

En primer lugar, es necesario señalar, que la implementación de esta estrategia, conlleva un fortalecimiento de la producción agrícola de cierto tipo de cultivos, que son rentables en términos del mercado europeo, norteamericano, y dentro de ciertos sectores de población de ingresos elevados en los países subdesarrollados. Como contrapartida se provoca un abandono de cultivos de subsistencia: granos básicos, cereales, etc., que a mediano plazo a honda la dependencia alimenticia de estos países con respecto a los grandes centros exportadores de productos cerealeros.

En este sentido, el ejemplo de México es muy claro: en 1965 el país importaba el 10% de los granos básicos que se consumían; en 1980 esta cifra ha

bía aumentado al 80% (1).

Es claro entonces que, la implementación de esta estrategia conlleva, un aumento de la dependencia del país en lo relativo a la comercialización en dos direcciones: la exportación de cierto tipo de productos a los países desarrollados, y la importación de artículos de consumo popular.

La dependencia en este sector de la economía (producción de alimentos) es grave para cualquier país, debido a que los Estados Unidos utilizan desde hace mucho tiempo, en sus relaciones con otros países, los alimentos como arma de su política exterior.

Se trata entonces de pasar a ser dependientes en uno de los pocos aspectos en que se podría mantener algún grado de independencia, y precisamente en un aspecto vital: la producción de alimentos de consumo popular. En este sentido es muy esclarecedor, una cita que se hace en la Revista NACLA, acerca de un informe de la C.I.A., en donde se señala lo siguiente:

"parece claro que el mundo de los pobres, por lo menos, va a experimentar una escasez de alimentos y hambrunas ocasionales en las décadas venideras. La capacidad para proveer alimentos de socorro en periodos de escasez y de hambre hará crecer la influencia americana en los países pobres" (2).

En el avance de investigación N. 47 del Instituto de Investigaciones Sociales, en que se revelan los resultados de un estudio acerca de cuatro complejos agroindustriales de frutas y legumbres en el país, se destaca que el 28.30% de los agricultores entrevistados habían abandonado el cultivo de granos básicos al incorporarse a los proyectos agroindustriales (3).

En segundo lugar, se debe considerar el proceso de internacionalización del capital al que asistimos y la consiguiente alianza Estado-empresas transnacionales que se está operando.

---

(1) CASTILLO, Donald... Op. Cit., p. 86

(2) "Implicaciones potenciales de las tendencias mundiales de la población, producción de alimentos y clima: agosto 1974". Citado en NACLAS Latin American and Empire Report: The food wapon. Octubre de 1975.

(3) Valverde, Jimmy; León Carmen Violeta; Galaup, Alain; Quiroz, Teresa. Nuevas estrategias de desarrollo en Costa Rica: la agroindustria y el campesinado (Resultados de la investigación). Instituto de Investigaciones Sociales. Universidad de Costa Rica. Avance de Investigación N. 47. Agosto 1982.

Es un hecho reconocido por las Ciencias Sociales que dentro del actual proceso de transnacionalización del sistema capitalista, las empresas multinacionales juegan un papel clave. Algunas de estas empresas disponen de una masa monetaria superior a la de la mayor parte de los países desarrollados y subdesarrollados. Actúan guiadas por un objetivo básico: "la asignación óptima de los recursos sobre bases no nacionales, sino mundiales; entendiéndose por óptima aquella que maximice las utilidades sobre la inversión; y la creación de un nuevo orden internacional que haga posible el primer objetivo" (1).

Incluso las antiguas transnacionales que han venido operando en la región desde hace muchas décadas, como señala Donald Castillo, se han visto obligadas a diversificar sus actividades, como una manera de enfrentar las nuevas condiciones de la competencia que surgen como producto de este proceso.

La United Brands (AMK), Co. y la Standard Fruit and Steamship CO. que son las dos compañías bananeras con mayor tradición en el área, poseen diversos tipos de establecimientos, entre los cuales podemos enumerar: producción de aceite, margarina y derivados, frigoríferos, comunicaciones, piña, bebidas gaseosas, jabón, manteca, etc.. Asimismo, Del Monte Corp., cuyo ingreso en el área es más reciente, opera en diverso tipo de actividades.

Todas estas empresas son o forman parte de las empresas agroalimentarias más grandes del mundo: concretamente la United Brands ocupó el lugar 49 entre las 100 empresas agroalimentarias más grandes del mundo (año 1975), Del Monte el lugar número 41, mientras que la Standard Fruit es subsidiaria de la Castle and Cooke, que se colocó en el número 63.

A los Estados Nacionales les corresponde dentro de este proceso la creación de las obras de infraestructura necesarias para la instalación del capital industrial, pero también asumir mediante actividades complementarias: - educación, salud, seguridad, etc. parte del valor de la fuerza de trabajo, con el fin último de abaratarla y hacer atractivo el país para las inversiones.

---

(1) JIMENEZ, Edgar. Las empresas multinacionales y el sistema político latinoamericano. Editorial UCA. Salvador, 1979. p. 94.

Cuadro 1

ACTIVIDADES AGROPECUARIAS QUE ABANDONARON LOS ENTREVISTADOS SEGUN PROYECTO AGROINDUSTRIAL

ACTIVIDADES AGROPECUARIAS	Total		Piña	Melón	Durazno y hortaliza	Marañón
	N.	%	%	%	%	%
			(14)	(12)	(6)	(21)
TOTAL	53	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Café	2	3.77	7.14	-	-	4.76
Pastos	3	5.66	21.43	-	-	-
Granos básicos	15	28.30	35.71	50.00	33.33	9.52
Frutas	3	5.86	14.29	-	16.67	-
Hortalizas	11	20.76	21.43	25.00	50.00	9.52
Algodón	3	5.66	-	25.00	-	4.76
Cacao	1	1.89	-	-	-	4.76
Ganadería	15	28.30	-	-	-	71.43

FUENTE: Quiroz, Teresa y otros. Nuevas estrategias de desarrollo en Costa Rica: la agroindustria y el campesinado (resultado de la investigación). Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad de Costa Rica. Avance de Investigación N. 47, pág. 59.

Cuadro 2

CENTROAMERICA: ESTABLECIMIENTOS DE LAS COMPAÑIAS BANANERAS.

COMPANIA	Costa Rica	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total
United Brands	6	5	13	1	25
Del Monte	5	2	0	0	7
Standard Fruit	3	0	18	1	22
Total	14	7	31	2	54

FUENTE: Elaborado con base en IAM (1976) y Who Whom (1977-1978). Tomado de: Castillo, Donald. Op. Cit., p. 102.

En Costa Rica, al igual que en otros países de la periferia, a las funciones ya señaladas, se debe agregar cierto tipo de inversiones productivas que realiza el Estado, particularmente a través de CODESA y en alianza con empresas transnacionales, en un sector tan importante como son los complejos agroindustriales.

El siguiente cuadro nos muestra la cantidad de filiales de empresas transnacionales con actividades agrícolas que operan en Centro América.

Cuadro 3.

CENTROAMÉRICA: FILIALES DE 21 EMPRESAS TRANSNACIONALES PERTENECIENTES AL GRUPO DE LAS 100 MAS IMPORTANTES EN LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA MUNDIAL, 1975. (EXCLUIDAS LAS BANANERAS TRADICIONALES. UNITED BRANDS Y STANDARD FRUIT)

COSTA RICA	Nicaragua	Honduras	Salvador	Guatemala	Total
12	11	2	3	21	49

FUENTE: Elaborado en base a la información del Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier (1976) y Who Ains Whom: North America (1977-1978). Tomado de: Castillo, Donald. Op. Cit., p. 92.

Para el caso de nuestro país, algunas de estas filiales son las siguientes: Del Monte Corporation, Gerber Products, American Mushroom Corporation, Gliden International, United Fruit Corporation, Castle and Cook, etc.. El grupo LAFCO (Latin American Food Corporation) holding el grupo del Campo, ha establecido una alianza con la Corporación para el desarrollo agroindustrial (DAISA), subsidiaria de CODESA, y han realizado inversiones en muchos proyectos de manera conjunta.

La forma en que opera esta alianza es mediante sociedades en donde la empresa extranjera posee la mayor parte de las acciones, mientras que la nacional se aprovecha del capital y el Know How de estas empresas.

Es importante destacar aquí la pérdida de autonomía que implican estas alianzas para el Estado Costarricense, en el sentido de que la implementación de la política como tal, concretada en los proyectos agroindustriales, son montados no solamente sobre criterios típicos de rentabilidad capitalis

ta: (maximizar las ganancias - Estado empresario) sino respondiendo a los intereses particulares de las empresas transnacionales. Los objetivos de tipo social contemplados en la política pasan así, en muchos casos, a quedarse en un conjunto de buenas intenciones que nunca se concretan.

El tercer aspecto que se hace necesario señalar, es el relativo a las condiciones en que se produce la comercialización de los productos agrícolas.

Al no contar con medios de transporte adecuados, el traslado de los productos debe realizarse básicamente a través de las compañías navieras C.C.T. y PAN ATLANTIC, entre otros, las cuales debido al control monopolístico que ejercen sobre la actividad, se dan el lujo de imponer precios elevadísimos por el servicio que prestan. Esto es así al punto de que por el flete de una unidad debe pagarse varias veces más que lo que se le paga a un productor por esta misma unidad.

Pero no solo los medios de transporte se encuentran monopolizados por algunas compañías, también la distribución de los productos de los mercados europeos y norteamericanos, lo cual obliga a concertar acuerdos con los Brokers o compañías importadoras, que se recetan lógicamente comisiones muy elevadas.

Estos problemas han afectado directamente a la DAISA, empresa que a pesar de operar con criterios empresariales y obtener márgenes de ganancia elevados en el proceso de comercialización, debe hacer frente a los altos costos del proceso de depender de transnacionales para la distribución de los productos, así como a los gastos en su aparato burocrático-administrativo.

Vemos entonces como en el proceso de la comercialización se establecen una serie de relaciones no de igualdad, sino de dependencia, que deparan una serie de ventajas de acuerdo a la posición que ocupen cada uno de los agentes.

En un documento de la CEPAL en donde se trazan líneas para el desarrollo agroindustrial, se plantea con respecto a la comercialización lo siguiente:

"No se considera aconsejable que la empresa intervenga en la venta al por mayor en los mercados de importación, ya que esta actividad se encuentra en manos de un grupo relativamente reducido de comisionistas con gran experiencia en la materia. A pesar de que este hecho entraña cierta vulnerabilidad para la empresa comercializadora, se podría operar a través de dichos comisionistas, con base en arreglos convencionales" (1).

(1) CEPAL, (1977b) pág. 47, tomado de Castillo, Donald, Op. Cit., pág. 126



Vemos entonces como este desarrollo agroindustrial parece conllevar a un aumento de la dependencia, que posibilita que gran parte del valor producido en los marcos de estos proyectos, sea captado de diversas maneras por los países centrales, y por un Estado empresario, que debilitado económicamente, se sumerge en las aguas de las alianzas con el capital transnacional y el endeudamiento con el capital financiero.

A partir de todos estos elementos hasta el momento señalados, y en respuesta a una serie de interrogantes que el anterior estudio había dejado planteadas (1), es que nuestro equipo de investigación planteó ante la Vicerrectoría de Investigación, la posibilidad de realizar un segundo estudio que profundizara en aspectos relativos a la comercialización de los productos agroindustriales.

Como hipótesis general de trabajo se planteó que los excedentes de la producción no quedaban en los campesinos, sino que éstos eran apropiados por las agroindustrias u otros agentes de intermediación que intervienen en el sistema de distribución y venta del producto a nivel nacional e internacional.

Los objetivos que fueron planteados para este estudio, fueron los siguientes:

1. Investigar las estrategias de comercialización de los productos que se generan en los complejos agroindustriales referidos a las funciones y formas que adopta el proceso.
2. Conocer las modalidades de operación de las empresas transnacionales en lo relativo a la comercialización de los productos.
3. Analizar las políticas estatales institucionales en relación a la producción y comercialización.
4. Determinar la distribución modal de los beneficios entre los diferentes agentes que intervienen en el proceso de producción, y comercialización.

Este proyecto ha contado con el respaldo de la Vicerrectoría de Investigación, que aprobó una modificación al proyecto N. 02-07-04-73, en sesión del 11 de setiembre de 1981 y que tiene vigencia a partir del 1 de octubre de este mismo año, hasta el 31 de enero de 1983.

---

(1) Nos referimos a la investigación llamada Nuevas estrategias de desarrollo en Costa Rica: la agroindustria y el campesinado, de Quiroz, Teresa; León, Carmen Violeta; Galaup, Alain; Valverde, Jimmy; realizada por el mismo grupo de investigadores y financiada por la Vicerrectoría de Investigación, según proyecto N. 02-07-04-73.

Para la exposición de los resultados hemos dividido el trabajo en los siguientes capítulos:

Capítulo I: Introducción

Capítulo II: Metodología

Capítulo III: La política agroindustrial: objetivos, estrategias, acciones concretas e instrumentos para su desarrollo

Capítulo IV: La comercialización en tres complejos agroindustriales de frutas y legumbres

Capítulo V: Conclusiones y recomendaciones

## II. METODOLOGIA

Tres actividades principales se realizaron para desarrollar la presente investigación.

### 2.1 Análisis de datos secundarios

### 2.2 Entrevistas exploratorias a técnicos de las instituciones estatales que planifican y ejecutan la política agroindustrial

### 2.3 Trabajo de campo

Tomando en consideración que el proceso agroindustrial se encuentra en un período de reestructuración, ya que constituye un elemento primordial en los programas de gobierno, algunas de estas actividades se ejecutaron con cierta periodicidad, en particular las entrevistas a técnicos de instituciones, a fin de conocer los cambios que se estaban presentando.

### 2.1 Análisis de datos secundarios:

Varias visitas se realizaron a las instituciones estatales, a diferentes centros de documentación y bibliotecas en busca de información sobre el tema. Se dio prioridad a aquellos organismos que participan en la política agroindustrial como la DAISA, SEPSEIC, CEMPRO, CODESA, SEPSA, OFIPLAN, Banco Central, CITA e IDA. El objetivo de estas exploraciones fue la recopilación de material bibliográfico que editan las instituciones sobre aspectos metodológicos, datos estadísticos y diagnósticos sobre los temas de producción y comercialización en agroindustria.

De forma paralela a esta actividad se procedió al análisis de diversos documentos: libros, revistas, folletos y artículos de periódicos que contenían información sobre el tema de estudio, tarea que se realizó a lo largo de la investigación.

### 2.2 Entrevistas exploratorias a técnicos de las instituciones:

Parte representativa de la información que se utilizó para esta investigación fue obtenida de entrevistas a funcionarios que laboran en las instituciones ya mencionadas. No obstante, debido a las reestructuraciones que se están presentando en los últimos meses, como ya se indicó, en particular en cuanto a la subrama frutas y legumbres, fue preciso realizar varias visi-

tas a fin de ir conociendo los cambios en las programaciones y en la configuración de los complejos que componen la subrama en estudio. Así por ejemplo, la DAISA fue visitada en tres oportunidades lo mismo que el CEMPRO y otras como el Banco Central, CODESA, SEPSA y el INA fueron visitadas en dos oportunidades.

### 2.3 Trabajo de campo:

El trabajo de campo que se realizó incluyó varias actividades, entre éstas: exploración de los complejos de frutas y legumbres para seleccionar el ámbito de estudio, confección de instrumentos para recopilar la información; programación de visitas a los complejos seleccionados; preparación de informes para sistematizar la información luego de las visitas a los complejos; selección de muestras y recolección y análisis de la información.

#### 2.3.1 Exploración de los complejos de frutas y legumbres:

Una primera visita se realizó a algunos complejos de frutas y legumbres en los meses de abril y mayo con el propósito de conocer el grado de desarrollo y reunir requisitos para la selección de una muestra final, tanto de los complejos a estudiar como de las unidades a entrevistar. En esta oportunidad se visitaron los siguientes complejos:

- Complejo del melón en Cañas y Santa Cruz de la provincia de Guanacaste
- Complejo del melón en Paquera de la provincia de Puntarenas
- Complejo de palmito de pejívaye en Guápiles de la provincia de Limón
- Complejo de la piña en San Carlos de la provincia de Alajuela
- Complejo del chayote en Ujarrás de la provincia de Cartago

Aún cuando se tenía programado cubrir la zona de Buenos Aires donde se cultiva piña para la exportación, problemas en relación al permiso por parte de la Empresa PINDECO, limitaron la visita al lugar.

Otras visitas se realizaron en los meses de junio y julio y setiembre para recolección final de la información y presentación de informes a Vicerrectoría de Investigación.

### 2.3.2 Instrumentos para recopilar la información de campo

Tres instrumentos se elaboraron para recopilar la información de campo:

- a. Un cuestionario a productores
- b. Una guía de entrevista para ser aplicada a técnicos de los complejos agroindustriales
- c. Una guía de entrevista para ser aplicada a técnicos y administradores de empresas grandes estatales y privadas.

#### a. Cuestionario a productores

Este cuestionario contiene un total de 44 preguntas organizadas en torno a los siguientes tópicos:

- I. Identificación del productor
- II. Insumos
- III. Maquinaria agrícola
- IV. Capacitación o asesoría técnica
- V. División del trabajo
- VI. Crédito
- VII. Productividad y producción comercializable
- VIII. Transporte
- IX. Contrato
- X. Cuadro de costos de producción por hectárea

#### b. La guía de entrevista para técnicos de los proyectos agroindustriales

Reúne un total de 75 aspectos a investigar ordenados según los siguientes temas:

- I. Abastecimiento de materia prima
- II. Procesamiento y clasificación de los productos
- III. Empaque
- IV. Almacenamiento
- V. Transporte
- VI. Compra y venta
- VII. Distribución de los productos
- VIII. Caracterización del mercado

c. Finalmente la guía de entrevistas para técnicos de empresas grandes estatales y privadas con un total de 102 preguntas, se reunieron en relación a los siguientes núcleos temáticos:

- I. Tamaño de la finca y cultivo
- II. Trabajo asalariado
- III. Tipo de insumos que utilizan para el producto agroindustrial
- IV. Maquinaria
- V. Capacitación y asesoría
- VI. División del trabajo agrícola
- VII. Crédito
- VIII. Producción total, producción comercializable y producción - vendible
- IX. Tipo de exigencias por parte de la planta
- X. Transporte
- XI. Procesamiento y clasificación de los productos
- XII. Empaque
- XIII. Almacenamiento
- XIV. Transporte
- XV. Compra y venta
- XVI. Distribución de los productos
- XVII. Características del mercado

El detalle de los componentes de estos instrumentos se adjuntan en la sección de anexos.

### 2.3.3 Selección de los complejos a estudiar y de las unidades a entrevistar

De los cuatro complejos que se visitaron: melón, palmito de pejivaye, piña y chayote, fueron seleccionados para el estudio tres de ellos:

- melón en Cañas y Paquera ejecutados por DAISA
- piña en San Carlos ejecutados por DAISA y las empresas Cuatro Marías y la Costa Rican Products Co. S.A. (COPACO)
- chayote en Ujarrás ejecutado por la empresa PIMENTICO

Las agroindustrias escogidas para el estudio corresponden a algunos de los complejos promovidos por las nuevas estrategias y además se encuentran con algún grado de consolidación en el sentido que al menos están ubicando sus productos en los mercados internacionales y son abastecidos en parte - por pequeños y medianos productores. Además se trató de seleccionar algunas empresas particulares a efecto de poder realizar algún tipo de comparación en cuanto al proceso de comercialización en relación a aquellas del sector público.

El palmito de pejivaye no pudo ser seleccionado ya que parte complementaria de la información referida a comercialización del producto e industrialización, debía ser obtenida en oficinas centrales de Industrias Del Campo, presentándose dificultad para realizar las entrevistas a este nivel.

La muestra de los productores se diseñó tomando en cuenta el conocimiento previo que se tenía de la investigación anterior, seleccionándose una muestra a juicio, tomando la inclusión de todas las áreas geográficas de la zona donde está ubicado el complejo.

De esta forma, los productores del melón de un total de 16, se entrevistaron nueve, provenientes de Pochote de Paquera y Paquera centro.

De los productores de piña de un total de 47 que habían entregado a DAISA se entrevistaron siete de los lugares de Pital, Los Angeles y la Laguna.

De 53 productores que entregaban chayote a la Empresa PIMENTICO se entrevistaron 10 de los lugares de Ajenjal, el Jas, Río Regado y Piedra Azul. Dos de las entrevistas fueron desechadas por problemas de los informantes para suministrar los datos.

#### 2.4 Aspectos conceptuales y metodológicos utilizados para el estudio de los indicadores económicos y márgenes de comercialización:

Para el estudio de algunos indicadores económicos que permitieran llegar a conocer el grado de rentabilidad del producto para los productores, así como la distribución porcentual de los márgenes de comercialización entre los diferentes agentes que participan, se utilizó la metodología que se incluye a continuación.

a. Indicadores económicos:

1. Ingreso neto por hectárea

$$IN = \text{Ingreso total} - \text{costo total}$$

Indica la ganancia o pérdida que genera una particular actividad, (Ejemplo: producir piña) por unidad de superficie (ejemplo: hectárea).

2. Análisis beneficio costo

La relación beneficio-costo nos determina la ganancia que se obtiene por cada colón invertido en la actividad.

El cálculo se determina aplicando la siguiente relación:

$$B/C = \frac{\text{Ingreso total}}{\text{Costo total}}$$

A mayor sea el valor, más rentable es la actividad.

Ejemplo:  $RB/C = 2$

Indica que por cada colón invertido obtenemos ¢2.

Nota: -Para que la actividad sea rentable, el valor mínimo debe ser de ¢1.

$RB/C = 1$

3. Rentabilidad

Es una medida de la ganancia o retribución que genera una actividad en particular. Se define como:

$$R = \frac{\text{Ingreso neto}}{\text{Costo total}} \times 100$$

Ejemplo: Si  $R = 120\%$ , nos indica que la ganancia neta que se percibe por cada colón invertido es de ¢12.

Ciertas limitaciones se presentaron para efectuar los cálculos de los indicadores económicos en dos de los complejos en estudio: la piña y el chayote, cuya producción se mantiene a lo largo del año y cuyos precios y cantidades que el productor pueda ofrecer ya sea a la agroindustria o al mercado, - muestran gran variabilidad. Los pocos recursos humanos con que se dispuso - para desarrollar el proyecto, así como las dificultades presupuestarias, im-



pidieron realizar una recolección de datos con la frecuencia que se requería y que permitieran tener conocimiento de los ingresos reales de los productores. Solo para el complejo del melón, cuya producción se obtiene en un periodo de tres meses y muestra menos variabilidad en cuanto a precios, fue posible obtener esta información.

b. Margenes de comercialización:

Los márgenes de comercialización representan una medida del costo del proceso del mercadeo y de la eficiencia del sistema de comercialización. El margen de comercialización incluye tanto el costo de los servicios de mercadeo, como la utilidad generada por la prestación de esos servicios.

Es necesario hacer la distinción de que el margen de comercialización es un concepto unitario, mientras que la utilidad o ganancia está en función de las cantidades totales vendidas.

El margen global de comercialización se define como la diferencia entre el precio promedio a nivel de consumidor y el precio promedio a nivel de productor.

$$\text{Matemáticamente: } MC = \frac{P_c - P_p}{P_c} \times 100$$

El margen de comercialización se puede determinar en forma desagregada, es decir tomando en consideración los principales agentes que intervienen en el proceso de mercadeo como: mayoristas, minoristas, etc.

El margen a nivel de mayorista, sería:

$$MC = \frac{P_{\text{may}} - P_p}{P_{\text{may}}}$$

A nivel minorista:

$$MC = \frac{P_{\text{min}} - P_p}{P_{\text{min}}}$$

b.1. Interpretación de los márgenes

Los márgenes son una medida de la eficiencia del sistema de comercialización, y son un indicador de las utilidades o ganancias que perciben cada uno de los agentes: cuando se conocen los volúmenes vendidos.

Además nos permiten conocer qué porcentajes del precio final que paga el consumidor es captado por el productor.

Un elevado margen de comercialización nos indica que no se está operando una adecuada transferencia de ingresos al productor: además sugiere la existencia de imperfecciones en el sistema de mercadeo.

#### b.2. Canales comercialización

Los canales de comercialización describen esquemáticamente el flujo que siguen los productos desde los centros de producción hasta el consumidor final. Los canales permiten conocer el número y tipo de unidades intermediadoras que participan en el proceso de comercialización, así como los volúmenes de producto que son movilizadas a través de los diferentes canales. Conociendo el margen de los volúmenes movilizadas por los mayoristas, podemos cuantificar con bastante precisión sus ganancias.

Con la cuantificación e identificación de los canales se pueden conocer ciertas características básicas del sistema de comercialización-distribución, como son: la estructura de mercado que prevalece en ciertas etapas, así como la eficiencia operativa del sistema.

Si bien es cierto la aplicación de esta metodología permitió conocer la distribución porcentual de cada uno de los agentes que intervienen en el proceso de la comercialización de los complejos en estudio, así como también detectar algunas imperfecciones del sistema de mercadeo, también es cierto que se presentaron dificultades para llegar a profundizar en el tema del excedente; en particular hubo dificultad para obtener ciertos datos que se requieren para su cálculo tales como: valor de las ventas, costo de la materia prima, sueldos y salarios, niveles de depreciación y otros.

### III. LA POLITICA AGROINDUSTRIAL: OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, ACCIONES CONCRETAS E INSTRUMENTOS PARA SU DESARROLLO.

Siendo uno de los objetivos de la investigación el estudio del comportamiento de la política agroindustrial en relación a la producción, comercialización y financiamiento de los complejos alimenticios de frutas y legumbres, en el presente acápite haremos una descripción y reflexión de las formas que está adoptando la política agroindustrial en su conjunto, destacando los logros y limitaciones de la subrama en estudio.

Con el apoyo de la lectura de documentos oficiales elaborados por funcionarios de diferentes instituciones del Estado que han venido evaluando el proceso, y la realización de entrevistas exploratorias practicadas a funcionarios de los organismos que planifican y ejecutan la política agroindustrial, haremos mención a los antecedentes de la política y sus objetivos, a la estrategia que persigue dicha política y a las acciones concretas que en materia de inversión, financiamiento y organización institucional propone el Estado para dinamizar el desarrollo agroindustrial. Nos interesa también destacar las reorganizaciones que están teniendo los complejos alimenticios, en especial los de legumbres y frutas, los factores que han limitado su desarrollo y las formas que está adoptando el Estado para facilitar su funcionamiento. Finalmente haremos mención a aquellos instrumentos de apoyo que han sido promulgados para fomentar la producción y comercialización de los productos agroindustriales no tradicionales, dentro de los que se ubican los de frutas y legumbres.

El contenido de este capítulo se ordena de la siguiente forma:

- 3.1 Antecedentes de la política agroindustrial
- 3.2 Diversificación de las exportaciones
- 3.3 Estrategia y acciones concretas de la política agroindustrial
- 3.4 Organización institucional
- 3.5 Inversión pública en el sector agropecuario en general y en las agroindustrias en particular.
- 3.6 Organismos que canalizan el financiamiento externo para el sector industrial y agroindustrial.
- 3.7 Reorganización de los complejos fruto-hortícolas
- 3.8 Mecanismos para impulsar el desarrollo industrial y agroindustrial

### 3.1 Antecedentes de la política agroindustrial

En estudios anteriores, hemos analizado las formas de organización que adoptó el proceso agroindustrial que se inicia en el país en la década del 70, y que constituyó un proyecto conjunto para los países del área centroamericana y del Caribe, en búsqueda de un modelo que viniera a corregir los desaciertos provocados por el proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones.

De manera casi cronológica, fuimos enumerando las acciones que se realizaron y que cristalizaron con la estrategia agroindustrial, en cuya formulación participaron tres agentes principales:

los gobiernos de Holanda e Israel

los organismos financieros internacionales: Banco Mundial - (BIRF), BID, BCIE y AID

el Estado costarricense a través de sus instituciones: OFIPLAN, SEPSEIC, ITCO, CODESA, DAISA, MAG, SBN, JAPDEVA y CITA, entre otras (1).

Es importante retomar para efectos de este estudio, los objetivos y las prioridades que se esbozaron como metas que serían logradas con el desarrollo agroindustrial y que quedaron planteadas en el Plan Nacional para el Desarrollo Agroindustrial, siendo posteriormente incluidos en el Plan Nacional de Desarrollo "Gregorio José Ramírez 1979-1982".

Los objetivos principales estaban dirigidos a lograr:

- a. "Una efectiva integración de las regiones por medio de la distribución equitativa del desarrollo económico;
- b. Descéntralización de las actividades industriales como un medio de reducir la disparidad de ingresos entre la población rural y urbana, a la vez que se mejora el ingreso de los grupos de escasos recursos;
- c. Mejoramiento de la nutrición de la población de escasos recursos, rural y urbana;

---

(1) Para más información de la forma como se configuró la política agroindustrial, véase de Quiroz, León, Galaup, y Valverde, el documento Nuevas estrategias de desarrollo en Costa Rica: la agroindustria y el campesinado (estudio de casos). Universidad de Costa Rica. Instituto de Investigaciones Sociales. San José, Costa Rica. Julio de 1981, págs. 150-158.

- d. Promoción de exportaciones y sustitución de importaciones como manera de mejorar la balanza de pagos.

Dentro de estos objetivos se fijaron las siguientes prioridades:

- a. "Disponibilidad de una oferta regular y calidad adecuada de materias primas para la agroindustria;
- b. Reorganización del sistema de mercadeo como un medio de incrementar - la participación del agricultor en el valor agregado;
- c. Mejorar la distribución regional de las actividades agroindustriales;
- d. Sustitución de importaciones por medio de la expansión de la agricultura nacional;
- e. Promoción de exportaciones no tradicionales" (1).

La investigación recién finalizada que centró el interés en analizar las relaciones que se establecen en el proceso productivo de los productos agroindustriales de frutas y legumbres, permitió conocer algunos de los efectos que la política agroindustrial iba teniendo en el sector campesino como el grado de desarrollo de estas fuerzas productivas y el comportamiento de los mecanismos que están articulando a los campesinos con las plantas agroindustriales, así como los cambios en su nivel de vida luego de la incorporación a los complejos agroindustriales. En este sentido algunas de las conclusiones indican que a pesar de que la política tiene como meta el cumplimiento de objetivos tanto económicos como sociales, en la práctica se ha dado mayor peso a los económicos, promoviendo las exportaciones de los productos no tradicionales para dinamizar el ingreso de divisas al país y mejorar los problemas de balanza de pago.

Los objetivos sociales de multiplicar las fuentes de empleo, detener las migraciones y mejorar los niveles de nutrición y condiciones de vida de los sectores campesinos aún no se ha logrado, lo que se podría explicar en parte por lo novedoso del proceso y también por las condiciones de subordinación y dependencia que establecen las plantas en cuanto a requisitos de calidad que deben reunir los productos, condiciones de precios e insuficiente

---

(1) Ministerio de Economía, Industria y Comercio. Plan Nacional para el desarrollo agroindustrial de Costa Rica. Documento final sobre el programa de operaciones del equipo de expertos tripartita: Costa Rica, Israel, Holanda, San José, Jerusalem, La Haya, junio-julio, 1978, págs. 16 y 17.

apoyo a la producción, particularmente en cuanto a crédito y asesoría técnica se refiere (1).

No obstante, a nivel económico también se han presentado problemas y los esfuerzos que ha hecho el país por diversificar las exportaciones y promover los productos no tradicionales ha tropezado con varias limitaciones de carácter interno y externo que de manera somera pasamos a comentar en el siguiente punto.

### 3.2 Diversificación de las exportaciones

El ingreso de divisas que tiene el país sigue proviniendo básicamente de la exportación de los productos tradicionales: café, banano, cacao, carne de ganado vacuno y caña de azúcar. Aún cuando a finales de la década del 70 se inicia la exportación de otros productos no tradicionales, en particular los referidos a frutas y legumbres con el fin de diversificar las exportaciones, diferentes problemas se han presentado en las fases productivas y de comercialización que han limitado la consolidación de estos productos.

Sin embargo, también las exportaciones de los productos tradicionales han disminuido en los últimos años debido a factores tanto internos como externos, disminuyendo el ingreso de divisas al país.

Antes de dar a conocer el comportamiento de las exportaciones de la subrama frutas y legumbres al mercado norteamericano, y los principales problemas que se han presentado en la comercialización de estos productos, es importante analizar aunque en forma somera el comportamiento que han tenido los productos tradicionales de exportación en los últimos años, así como los principales factores que han limitado su expansión, algunos de los cuales se hacen extensivos para la subrama en estudio.

---

(1) Estas y otras conclusiones pueden consultarse en el documento: Nuevas estrategias de desarrollo en Costa Rica: la agroindustria y el campesinado. Op. Cit., págs. 420-440.

### 3.2.1 Comportamiento de los productos tradicionales

Utilizando las estadísticas del Banco Central, se puede mostrar el descenso que han tenido en los últimos años la mayor parte de los productos tradicionales de exportación.

El café, experimentó una baja de 566.010 sacos entre el año 1979 y 1980, lo que mermó el valor de las exportaciones en casi 69 millones de dólares. Las exportaciones de cacao en este mismo periodo disminuyeron en 48.135 sacos y el valor en aproximadamente 6 millones de dólares. La carne de ganado también vio disminuida su participación en más de cinco millones de kilos exportados lo que representó una merma en el valor de más de 11 millones de dólares. El banano aún cuando disminuyó el monto exportado en más de 44 millones de kilos el valor de las exportaciones - ascendió, entre los dos años que estamos analizando en un millón setecientos mil, debido principalmente a la mejora de precios en el mercado internacional.

Las exportaciones de azúcar mostraron también una recuperación de 51.000 sacos entre ambos años, lo que representó un incremento en el valor de 23 millones de dólares.

Entre los principales factores que explican las fluctuaciones en cuanto a montos exportados y precios se pueden citar: las bajas de precios que experimentaron los productos en el mercado internacional. Los frenos en las cuotas de exportación por parte del mercado norteamericano en especial para el azúcar y la carne, lo que limitó incrementar los montos exportables. La aparición de la monilia y el incremento en el consumo interno de los derivados del cacao fueron también factores que mermaron las exportaciones de este producto.

Por otro lado, si se analiza el destino de las exportaciones se puede observar que los principales mercados de los productos que se exportan están constituidos por los países centroamericanos y los Estados Unidos, pero en particular es el mercado norteamericano el que absorbe los mayores excedentes de la producción nacional (véase cuadro 6).

En efecto, el mercado norteamericano junto con Alemania Federal, los Países Bajos y Finlandia absorbe el 85% de las exportaciones de café; y alrededor del 40% de las exportaciones de carne y azúcar. Aunque no se especifica los montos de frutas y legumbres que tienen como desti-

Cuadro 4

COSTA RICA: VOLUMEN Y VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PRODUCTOS TRADICIONALES. AÑOS 1978-80. (KILOS Y DOLARES U.S.A.)

	1978	1979	1980*
<b>CAFE</b>			
Sacos de 46 kilos	1.877.053	2.117.464	1.551.454
Dólares	313.659.476	315.406.123	246.282.534
Precio promedio por persona	167.10	148.95	153.81
<b>BANANO</b>			
Kilos	640.291.696	600.784.918	556.484.270
Dólares	109.365.539	114.834.152	116.543.204
Precio promedio por kilo	0.17	0.19	0.20
<b>CACAO</b>			
Sacos de 46 kilos	126.650	94.924	46.789
Dólares	15.075.855	10.068.840	4.179.875
Precio promedio por saco	119.03	106.07	89.33
<b>CARNE DE GANADO VACUNO</b>			
Kilos	34.523.591	31.570.929	25.941.810
Dólares	60.338.765	81.667.171	70.440.209
Precio promedio por kilo	1.748	2.587	2.715
<b>AZUCAR DE CAÑA CRUDA</b>			
Sacos de 46 kilos	1.488.081	1.501.723	1.552.723
Dólares	15.908.594	17.499.001	40.553.089
Precio promedio por saco	10.69	11.65	26.12

\* Preliminar.

FUENTE: Banco Central de Costa Rica. Principales estadísticas sobre las transnacionales de Costa Rica con el extranjero 1950-1980.



no el mercado norteamericano, las exploraciones realizadas para el presente estudio, indican que son altos los montos exportables que absorbe el mercado norteamericano (por ejemplo: chayote -80%, melón, casi en su totalidad).

Sin embargo, los problemas que hemos mencionado y que han afectado - las exportaciones de productos tradicionales, así como otros que indicaremos y que obstaculizan la comercialización de los no tradicionales han conllevado a una disminución de las cantidades exportadas y del ingreso de divisas por concepto de exportaciones, como se puede notar en los datos que presentamos en el cuadro 5.

Se puede notar que el rubro productos alimenticios que es el principal, y donde se concentra el 96% de las exportaciones totales tendió a la disminución tanto en las cantidades exportadas como en el valor obtenido de las mismas. Esta situación está indicando que los esfuerzos que ha realizado el país en los últimos años para promover las exportaciones de productos no tradicionales y diversificar la economía nacional han adolecido de problemas en la esfera de la producción y la comercialización; en particular nos interesa señalar cuál ha sido la evolución y el comportamiento de las exportaciones de frutas, legumbres y especies, por ser la subrama alimenticia que a nivel de planes de gobierno se propone como prioridad para promover exportaciones y mejorar los problemas de balanza de pago y además por constituir nuestro ámbito de estudio.

Cuadro 5

COSTA RICA: EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA SEGUN SECCION NAUCA  
(KILOS Y DOLARES U.S.A.)

SECCION NAUCA	1979		1980		1981 (1)	
	Kilos	Valor \$	Kilos	Valor \$	Kilos	Valor \$
Productos alimen- ticios	639.327.196	299.973.696	664.284.638	292.116.638	598.655.394	238.105.566
Bebidas y tabaco	882.331	2.991.958	214.494	804.629	161.824	552.736
Material crudo no comestible	3.411.127	6.993.517	2.339.011	8.103.502	2.550.491	4.564.644
Combustible y lu- bricantes	-	-	15.001	5.636	24.997	10.504
Aceite y material de origen animal y ve- getal	4.346	5.693	2.481	3.148	-	-
Productos químicos	156.951	104.365	27.232	143.422	38.325	108.478
Art. manufacturados clasificados según materia	3.141.244	4.150.329	3.433.460	1.874.475	3.102.766	2.062.738
Maq. y materiales de transporte	463.033	2.851.183	659.692	3.860.779	319.812	1.693.030
Art. manufacturados diversos	549.660	1.571.991	815.295	3.749.587	334.413	1.689.954
<b>TOTAL</b>	<b>647.935.888</b>	<b>318.642.732</b>	<b>671.791.306</b>	<b>310.661.816</b>	<b>605.188.082</b>	<b>248.787.650</b>

(1) Enero a setiembre de 1981.

FUENTE: Dirección General de Estadística y Censos.

Cuadro 6

COSTA RICA: DESTINO DE LOS PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES 1980

PRODUCTO	Consumo interno	Exportación	Principal comprador
Carne	V (57%)	V (43%)	EEUU
Lácteos	V	Ocasionalmente	--
Frutas y legumbres	V	V	EEUU, Centroamérica
Productos pesqueros	V (85%)	V (15%)	EEUU
Grasas y aceites	V	-	-
Arroz	V	V excedentes	Centroamérica
Café	V (10-15%)	V (85%)	EEUU, Alemania Federal, Países Bajos y Finlandia
Azúcar	V (60%)	V (40%)	EEUU
Cacao y derivados	V	V (4.035 TM)	EEUU, Centroamérica
Alimento animal	V (99.5%)	V (.5%)	Centroamérica
Tabaco (1)	V (88%)	V (12%)	EEUU
Cueros y derivados	V	V (muy poco)	El Salvador, Italia y Alemania
Maderas	V	V	Centroamérica y EEUU
Algodón	V	V	Centroamérica (Nicaragua)

(1) Preliminar

FUENTE: SEPSA

### 3.2.2 Comportamiento de las exportaciones de frutas y legumbres

Dentro del conjunto de productos agroindustriales no tradicionales (1), el país ha dado énfasis a la promoción de exportaciones de pescado fresco, camarón, manteca y torta de cacao y en especial a las frutas y legumbres que es la subrama alimenticia en que se sustenta la nueva estrategia agroindustrial. Para estos productos al igual que para los tradicionales, el principal mercado está constituido por los Estados Unidos.

Los datos que presentamos a continuación sobre las exportaciones de frutas y legumbres exportadas al mercado norteamericano, en los años 1979-1981, y sus respectivos valores reflejan que las exportaciones de frutas y legumbres tendieron a incrementarse, pero en forma leve, entre los años 1979 y 1980. Como se puede notar en el cuadro 7, la participación porcentual de la subrama dentro del total exportado al mercado norteamericano pasó de 3.62% de kilos con un valor en dólares de 2.35% en el año 1979, a 4.52% de kilos exportados y un valor de 3.60% en el año 1980. A partir de este año se nota una disminución en los montos exportados y sus respectivos valores, lo que se explica en parte por los problemas ya señalados que han afectado al conjunto de las exportaciones.

Otras de las limitaciones que presentan las exportaciones de estos productos es la falta de un mercado establecido. Así, se puede observar que en productos como tamarindo, granadillas, frutas secas, conservas de frutas y otros, además de que los montos exportados han sido poco significativos, no ha habido regularidad en la exportación. Al parecer se trata más bien del envío de pruebas en búsqueda de la apertura de mercado para estos productos.

---

(1) De acuerdo a la ley n. 5162-68 y su Decreto Reglamentario se entiende por exportaciones no tradicionales las correspondientes a mercancías producidas o elaboradas en Costa Rica, con excepción de las siguientes:

Café en grano o sin tostar	Camarón crudo
Café tostado o molido	Maderas en trozas y aserradas
Cuero de ganado vacuno y porcino sin curtir	Productos minerales sin procesar
Banano en fruta	Ganado vacuno, porcino y caballar en pie, excepto la raza fina
Cacao en grano	Algodón
Azúcar no refinada	Atún y sus partes (no enlatadas), fresco, congelado y refrigerado
Arroz con o sin cáscara	Y los artículos producidos por las empresas que hayan suscrito contratos -
Frijoles, maíz, sorgo, tabaco en rama	leyes con el Estado ya sea que las exportaciones las realicen esas empresas
Carne de ganado vacuno	y terceras personas

Entre los problemas que se presentan para consolidar el mercado de algunos de estos productos, está el desconocimiento del producto en sí y de las propiedades vitamínicas y dietéticas que poseen por lo que habría que invertir grandes sumas en propaganda a fin de introducir el consumo en gran escala de estos productos en el extranjero; sin embargo las condiciones económicas que tiene el país han limitado efectuar gastos de promoción en este sentido.

Otros productos, en particular los que hemos considerado como ámbito de estudio: melón, piña y chayote, al parecer están tendiendo a la consolidación en cuanto a las cantidades exportadas. Así por ejemplo, la piña experimentó un aumento de 728.291 kilos entre los años 1980-81, lo que representó una diferencia en el valor en dólares de 199.411.

Las exportaciones de melones se incrementaron en 515.838 kilos en el mismo periodo lo que representó una diferencia de valor de 263.047 dólares.

El chayote tuvo un incremento de 725.542 kilos con una diferencia de valor de 31.639 dólares. Se puede observar acerca de este producto, que aún cuando las exportaciones fueron mayores en el año 1981, el valor de las mismas disminuyó, lo que indica la variabilidad de precios que tiene esta legumbre en el mercado norteamericano.

Es conveniente indicar que los incrementos en las exportaciones de algunos de estos productos, aún no ha sido suficiente para lograr la diversificación económica que se propone la nueva estrategia agroindustrial.

Si bien a nivel de la producción el Estado y los organismos financieros internacionales se han preocupado por proveer ciertos servicios de apoyo a la producción como crédito, asesoría técnica, infraestructura, etc., estos no han sido suficientes como lo hemos analizado en otras investigaciones.

A nivel de la comercialización se presentan ciertas formas de subordinación por parte de l país importador que quedan determinadas por cláusulas que contienen las leyes de comercio exterior, la fijación de precios por parte de empresas transnacionales, condiciones que impone el mercado internacional para el ingreso de los productos y otros problemas que desestiman la exportación de estos productos agrícolas.

Cuadro 7

COSTA RICA: EXPORTACIONES DE FRUTAS Y LEGUMBRES A LOS ESTADOS  
UNIDOS DE NORTEAMERICA. AÑOS 1979-1981  
(kilos y dólares USA)

T.S.U.S.	Cód. NAUCA	Descripción	Kilos	Dólares
149.10	051-01-15	Plátanos		
		1979	14.005.067	3.299.886
		1980	18.129.076	5.790.126
		1981	12.244.650	2.890.284
149.40	051-01-99	Tamarindo		
		1979	139	168
		1980	-	-
		1981	-	-
149.50	051-01-99	Frutas nep.		
		1979	15.600	4.107
		1980	23.980	21.318
		1981	14.273	10.974
149.50	051-01-99	Pejivayes		
		1979		
		1980	36	40
		1981	2.483	2.368
148.60	051-01-99	Papaya		
		1979	1.134	1.075
		1980	90.787	65.953
		1981	22.408	18.368
149.50	051-01-99	Zapotes		
		1979	-	-
		1980	4.262	6.190
		1981	88.595	96.318
149.50	051-01-99	Granadillas		
		1979	-	-
		1980	620	186
		1981	320	64

## Continuación Cuadro 7

T.S.U.S.	Cód. NAUCA	Descripción	Kilos	Dólares
148.86	051-01-99	Piñas		
		1979	29.120	6.551
		1980	431.787	205.744
		1981	1.160.078	405.155
147.97	051-01-99	Melones		
		1979	10.328	2.705
		1980	235.286	86.139
		1981	751.124	349.186
152.22	051-01-99	Frutas secas		
		1979	426	522
		1980	-	-
		1981	-	-
152.22	051-01-99	Papaya seca		
		1979	-	-
		1980	-	-
		1981	-	-
145.09	051-07-01	Cocos		
		1979	-	-
		1980	-	-
		1981	578.612	168.035
145.09	051-07-02	Cocos		
		1979	213	235
		1980	-	-
		1981	-	-
145.09	051-07-02	Cocos con cáscara		
		1979	749	825
		1980	22.363	117.054
		1981	86.423	29.375

Continuación cuadro 7

T.S.U.S.	Cód. NAUCA	Descripción	Kilos	Dólares
145.07	051-07-02	Coco rallado		
		1979	505.445	462.768
		1980	431.740	453.473
		1981	247.581	224.561
146.42	052-01-00	Banano seco		
		1979	1.923	2.038
		1980	6.175	8.188
		1981	4.270	4.915
149.60	053-01-04	Fruta congelada		
		1979	-	-
		1980	-	-
		1981	127.739	86.505
149.60	053-01-04	Conserva de fruta		
		1979	89.015	51.379
		1980	-	-
		1981	-	-
149.60	053-03-03	Preparados de fruta		
		1979	1.401.374	381.992
		1980	-	-
		1981	396.255	282.420
154.40	043-02-00	Jengibre		
		1979	27.000	18.200
		1980	65.771	50.400
		1981	20.840	8.250
146.44	053-03-03	Puré de banano		
		1979	1.072.420	321.204
		1980	3.219.014	1.074.167
		1981	2.117.641	733.791
165.55	053-04-02	Jugo de frutas		
		1979	-	-
		1980	-	-
		1981	21.541	8.122



## Continuación Cuadro 7

T.S.U.S.	Cód. NAUCA	Descripción	Kilos	Dólares
138.35	054-03-02	Yuca congelada		
		1979	2.850.957	1.187.962
		1980	4.065.109	2.054.929
		1981	4.058.086	1.519.145
138.40	054-03-03	Caña india		
		1979	-	-
		1980	1.775	1.500
		1981	14.000	0.029
141.50	054-09-01	Cebollas		
		1979	-	-
		1980	3.726	1.744
		1981	1.500	1.100
131.05	054-09-05	Verduras		
		1979	994.189	376.738
		1980	7.544	3.865
		1981	67.257	12.604
137.75	054-09-05	Chayotes		
		1979	947.968	295.476
		1980	2.368.820	1.005.145
		1981	3.094.362	923.506
141.77	054-09-05	Legumbres		
		1979	100.674	53.814
		1980	19.398	14.036
		1981	86.039	24.098
144.10	055-01-05	Hongos		
		1979	151.586	154.495
		1980	-	-
		1981	-	-
141.77	055-02-04	Conservas enlatadas		
		1979	1.136.249	787.574
		1980	339.187	211.948
		1981	-	-

Continuación Cuadro 7

T.S.U.S.	Cód. NAUCA	Descripción	Kilos	Dólares
141.77	055-02-04	Encurtido		
		1979	131.239	24.467
		1980	--	--
		1981	--	--
141.77	055-02-04	Preparados de legumbres		
		1979	81.502	43.736
		1980	--	--
		1981	258.061	251.694
146.42	055-04-04	Hojuelas de banano		
		1979	--	--
		1980	--	--
		1981	70.060	78.431
<hr/>				
TOTAL EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS DE LA SUBRAMA LEGUMBRES Y FRUTAS		1979	23.454.317	7.477.917
		1980	30.366.456	11.172.145
		1981	25.512.657	8.138.298
<hr/>				
TOTAL EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS		1979	647.935.888	318.642.732
		1980	671.791.306	310.661.816
		1981	605.188.082	248.787.650
<hr/>				
PARTICIPACION PORCENTUAL DE LA SUBRAMA LEGUMBRES Y FRUTAS DENTRO DEL TOTAL DE EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS		1979	3.62	2.35
		1980	4.52	3.60
		1981	4.22	3.27
<hr/>				
PARTICIPACION PORCENTUAL DE LA SUBRAMA LEGUMBRES Y FRUTAS DENTRO DEL CONJUNTO DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS		1979	3.67	2.49
		1980	4.57	3.82
		1981	4.26	3.42

FUENTE: Departamento de Comercio Exterior. Ministerio de Economía, Industria y Comercio.

Así por ejemplo, el chayote y la yuca se han visto desestimulados por la aplicación de cláusulas de la Ley de Comercio exterior de Estados Unidos (según cláusula de competitividad bajo el Sistema generalizado de Preferencias arancelarias) teniendo que pagar impuestos por sobrepasar el 50% de las cantidades vendidas en ese país. En el caso de estos dos productos el país ha sobrepasado dichas cantidades siendo castigados con impuestos del 12.5% y 17% respectivamente. Esta situación refleja también que no hay en el país una verdadera programación de las cantidades a exportar. Además de esta Ley (que se convierte en un arma de doble filo, ya que por un lado exonera de impuestos de exportación a los productos no tradicionales, pero por otra, contiene cláusulas que restringen los montos exportables), los productos no tradicionales deben someterse a condiciones de calidad que son impuestas por el país importador y que además de afectar al agricultor (en cuanto a las cantidades que puedan colocar en las agroindustrias), redundan en una baja de las exportaciones. Los requisitos de calidad de algunos de estos productos se analizarán en el capítulo referido a resultados.

Entre otros problemas que se presentan para la comercialización de estos productos está el proceso de cuarentenado a que deben ser sometidos para ingresar al país importador libres de problemas fitosanitarios. Una medida reciente dictada por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos fue la prohibición para la entrada de estos productos hasta que el país instale sus propias cámaras de cuarentenado. Si bien es cierto el montaje de estas cámaras permitirá ampliar la gama de productos exportables, el país no cuenta con el financiamiento para tales instalaciones. En este sentido se va a solicitar la colaboración de la AID, así como la asistencia técnica requerida por medio de un programa de cooperación que tiene esta agencia.

Otro problema que viene afectando las exportaciones de estos productos, son los altos costos del transporte marítimo cuyo control está en manos de compañías transnacionales. Las condiciones del transporte se analizan en más detalle en el capítulo referido a resultados.

También la comercialización de los productos de frutas, legumbres y especias y otros no tradicionales se ha visto obstaculizada por la falta de financiamiento en especial para las etapas de pre-exportación y exportación. En la fase productiva también han habido retrasos por falta de financiamiento, como se analizará en el punto 3.7.

-La dependencia de pocos mercados, en particular el de los Estados Unidos, ha sido otro de los problemas que afectan la comercialización. En este sentido ha faltado decisión política, personal capacitado y recursos financieros para la promoción de estos productos en otros países como los europeos, los del Cono Sur, etc..

-El interés de empresas transnacionales por invertir en la producción y en especial en la comercialización de estos productos ha sido otra de las limitaciones para incrementar las exportaciones. Son estas empresas las que determinan los precios en el mercado internacional, como ha sucedido en el caso de la piña. En efecto estas empresas pueden llegar a bajar los precios sin verse afectadas, debido a las grandes cantidades que logran producir y colocar en el mercado (es el caso de la PINDECO subsidiaria de Del Monte Corp. y de la Dole, Company Division filial de la Castle & Cook, cuyas exportaciones de piña en grandes cantidades ha producido una baja de precios de \$9 la caja a \$3.50 en la cosecha 1980-81, ocasionando problemas de competencia para los exportadores nacionales en especial para la DAISA ya que el precio bajo del producto no permite cubrir los costos elevados de la comercialización, como se verá al analizar los márgenes de comercialización en el capítulo referido a los proyectos concretos.

-A nivel de las empresas del sector público, como es el caso de la DAISA (con poca experiencia en comercialización y pocas oportunidades de realizar ella misma el proceso de distribución de los productos), la dependencia de transnacionales para la comercialización de los productos como es el caso de la SUN WORLD que devenga altos porcentajes por la colocación de los productos en el mercado norteamericano (1), constituyen también un freno para incrementar las exportaciones de productos no tradicionales.

-A nivel de la producción los niveles de abastecimiento son insuficientes, lo que revela que no hay una verdadera programación de la etapa productiva. Además como hemos señalado en otros estudios el crédito, y la asesoría técnica han sido insuficientes, lo que representa obstáculos para la promoción de exportaciones.

---

(1) La comisión que devenga esta compañía por caja exportada, es de cerca de un 15% sobre el valor F.O.B..

Estos y otros problemas que serán retomados a lo largo de este estudio, constituyen limitaciones importantes para una adecuada organización de la producción y comercialización del sector fruto-hortícola y del resto de productos no tradicionales.

### 3.3. Estrategia y acciones concretas de la política agroindustrial: organización institucional, inversión y fuentes de financiamiento

En el punto anterior hicimos referencia a la evolución de las exportaciones, en especial las referidas a legumbres y frutas hacia el mercado norteamericano, destacando algunos de los factores que se han presentado en la producción y comercialización de estos productos y que han obstaculizado un mayor grado de diversificación de las exportaciones.

Además de abogar por la diversificación de las exportaciones por medio del fomento de la subrama de frutas y legumbres y especies, la estrategia agroindustrial se fundamenta en el fortalecimiento institucional y el apoyo crediticio a las actividades agroindustriales, estableciendo un conjunto de mecanismos para dinamizar el proceso.

Estas expectativas de la política agroindustrial están planteadas en documentos oficiales recientes elaborados por las instituciones que participan y evalúan el proceso agroindustrial. En el documento que hemos venido citando sobre "Política de desarrollo agroindustrial", está establecida la estrategia de esta política, la cual va dirigida a:

"Fomento principalmente a la subrama alimenticia -particularmente al procesamiento de frutas, hortalizas y especies.

Desarrollo de la organización institucional que trabaje coordinadamente para formular políticas coherentes y dar debido seguimiento a los programas y proyectos propuestos.

Dar énfasis al crédito en las diversas actividades agroindustriales" (1)

Al profundizar en el estudio de la comercialización de los productos agroindustriales hemos podido conocer el desarrollo y las limitaciones que se han presentado para dar cumplimiento a esta estrategia de desarrollo en relación a la organización institucional, la inversión y las fuentes de fi-

---

(1) Chinchilla, Lucía; Valladares, Oscar y otros. Política de desarrollo agroindustrial. Diagnóstico del sector agropecuario. Febrero 1982, pág. 6.

nanciamiento para proyectos agroindustriales, en especial los referidos a legumbres, frutas y especias, aspectos que procederemos a analizar.

### 3.4 Organización institucional

Dentro de los planes elaborados por la OSPI en el año 1978 sobre la política industrial de desarrollo, se destacaban cuatro puntos fundamentales en torno a la organización institucional que debería tener el proceso agroindustrial:

- a. Consolidación de la OSPI como ente responsable del desarrollo agro industrial.
- b. Creación del Comité nacional de desarrollo agroindustrial, bajo la dirección de la OSPI y en coordinación directa con la Presidencia de la República.
- c. Reactivación y apoyo a la Comisión consultiva de la Industria alimenticia.
- d. Coordinación estrecha con el Programa de Asignaciones Familiares, principalmente para vincular la gran demanda en alimentos de este programa, con el desarrollo de agroindustrias a nivel local" (1).

Posteriormente se incluyeron otras acciones referidas a fortalecer el marco organizacional del desarrollo agroindustrial como fueron:

- e. El establecimiento del subsistema Sectorial de Planificación Industrial por Decreto N. 8436-MEIC-0 (junio 1978) en cumplimiento a la Ley de Planificación Nacional N. 5525 del 2 de mayo de 1974, y;
- f. Definición del Componente Institucional relacionado con el desarrollo agroindustrial (2).

Este componente institucional que tiene como funciones brindar el financiamiento requerido, planificar y ejecutar la política como tal, se ha ido conformando por organismos del gobierno central, organizaciones autónomas y semiautónomas, empresas públicas mixtas y privadas, tal como aparece en el siguiente cuadro.

(1) Oficina Sectorial de Planificación Industrial (OSPI). Una nueva política industrial de desarrollo 1978-1982. Documento preliminar, diciembre 1978 pág. 65.

(2) Chinchilla, Lucía y otros. Política de desarrollo agroindustrial. Op. Cit., pág. 44

Cuadro 8

## COSTA RICA: INSTITUCIONES QUE PARTICIPAN EN EL DESARROLLO INDUSTRIAL

A. Gobierno Central	B. Organizaciones autón. y semiaut.	C. Empresas públicas y privadas	D. Empresas privadas	E. Organismos internacionales
1. Minist. de Economía, Industria y Comercio	1. Sistema Bancario Nacional (SBN)	Corporación Cost. de Desarrollo S.A. (CODESA)	1. Cámara de Industrias	1. Agencia Internacional de Desarrollo (AID)
2. Asamblea Legislativa	2. Inst. Cost. de Elect. (ICE)		2. Cámara de Comercio	
3. Of. Planificación Nacional	3. Inst. de Tierras y Colonización	Desarrollo Agroindustrial S.A. (DAISA)	3. Asoc. Costarricense de la Industria Alimenticia	2. Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)
4. Presidencia de la República	4. Inst. Nacional de Fomento Cooperativo (INFOCOOP)		4. Comisión Consultiva de la Industria Alimenticia	3. Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
5. Secretaría de la Presidencia de la República	5. Junta de Administ. Portuaria y Desarrollo Económico de la Vertiente del Atlántico (JAPDEVA)		5. COOPECORONADO	4. Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo (PNUD)
6. Tributación Directa	6. Inst. Tec. de Costa Rica (ITCR)		6. Coope-leche RL	5. Programa de los Estados Unidos (DEA)
7. Dirección Nac. de Desarrollo de la Comunidad (DINADECO)	7. Inst. de Fomento y Asesoría Municipal (IFAM)		7. Coopeagrinar RL	6. Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI)
8. Contraloría Gral. de la República	8. Inst. Nac. de Seguros		8. Urcoopapa	
9. Secret. Ejecutiva de Planificación del Sector de Economía, Industria y Comercio (SEPSEIC)	9. Centro de Invest. en Tecnología de Alimentos (CITA) UCR			
	10. Inst. Nac. de Aprendizaje (INA)			
	11. Centro de Promoción de las Exportaciones y las Inversiones (CENPRO)			

FUENTE: Chinchilla, Lucía, Valladares, Oscar y otros. Política de Desarrollo Agroindustrial. Diagnóstico del Sector Agropecuario, febrero 1982, pág. 46.

Las exploraciones realizadas en torno a esta investigación y las evaluaciones formuladas por representantes de la OEA y organismos de gobierno, coinciden en que aún no se ha logrado una consolidación de las acciones que se proponen para el logro del desarrollo agroindustrial ni una eficiente coordinación de las instituciones y organismos que participan.

Así, la Oficina Sectorial de Planificación Industrial (OSPI), que fue creada en el año 1978 y que luego en 1980 adquirió rango de Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial del MEIC, (cuyas acciones iban dirigidas a la identificación de problemas y proposición de soluciones en el campo específico de la agroindustria), ha tropezado con problemas que han limitado sus funciones. En efecto, esta Secretaría que contó en un principio con la cooperación técnica y de recursos de las Naciones Unidas, vio disminuida su participación cuando concluyó la cooperación por parte de este organismo. Por otro lado, al no consolidarse el Consejo Nacional Sectorial de Economía, Industria y Comercio, se han debilitado las acciones que la SEPSEIC pueda realizar en el campo agroindustrial.

Hasta el momento tampoco se ha llegado a reactivar la Comisión Consultiva de la Industria Alimenticia que está inactiva desde 1978, lo que representa un obstáculo para un mejor desarrollo del proceso agroindustrial.

Para la prestación de servicios de apoyo en las diferentes etapas de desarrollo de los complejos agroindustriales, tanto a nivel de producción como de la comercialización se ha tenido la participación de un conjunto de instituciones del sector público y mixtas: OFIPLAN, SEPSA, ITCO, SBN, ICE, CODESA, INFOCOOP, JAPDEVA, CITA, DAISA, MAG, y CENPRO, como puede observarse en el esquema que presentamos. Sin embargo no se ha dado una eficiente coordinación entre ellas. Si bien se ha dado algún tipo de relación por ejemplo entre DAISA y el SBN para otorgar crédito a los agricultores, o bien entre DAISA y el ITCO para dotar de tierra al agricultor para el desarrollo de cultivos agroindustriales, se trata más bien de esfuerzos parciales que de una acción integral.

El CENPRO, institución creada en el año 1968, cuyos objetivos van dirigidos a dar impulso a todas aquellas actividades que tengan como fin el asesoramiento al gobierno en materia de política comercial, se ha visto limitada para dar cumplimiento a las funciones que le corresponden. Entre los principales problemas que han afectado a esta institución, están la fal



ta de recursos económicos, la carencia de personal capacitado en aspectos de comercio exterior y problemas administrativos.

El principal problema que afecta al desarrollo agroindustrial es que no existe una política clara a nivel de la producción y comercialización, lo cual dificulta que se establezca una verdadera coordinación. Cada institución quiere ser promotora de sus propios complejos, según argumentaron técnicos de DAISA; el ITCO desarrolla sus propios proyectos; CODESA ha ejecutado otros y la DAISA, creada en el año 1979, ejecuta por aparte proyectos referidos a legumbres y frutas.

Las evaluaciones realizadas por técnicos de la OEA hacen mención a los problemas que hemos señalado de falta de políticas claras para diversificar la producción y de coordinación de las instituciones gubernamentales:

"No existen políticas gubernamentales tendientes a estimular de una manera efectiva la producción de cultivos no tradicionales y que a la vez incentiven al agricultor a diversificar la producción agrícola ... Lamentablemente en la actualidad falta la coordinación interinstitucional necesaria entre los organismos del sector público involucrados en las mismas actividades. Uno de los resultados de la falta de coordinación se presenta por el hecho que de 60 proyectos agroindustriales tratados por los diferentes organismos del sector público, a diferentes niveles de progreso, solo 2 proyectos han llegado a la ejecución..." (se refiere al melón y la piña) (1).

Las evaluaciones realizadas por SEPSA, SEPSEIC y OFIPLAN llegan a conclusiones similares, destacando algunos de los logros que se han tenido en la esfera de la ejecución.

"De lo anterior se concluye que la solución a los problemas planteados en el PND en relación con la falta de planificación y coordinación del sector agroindustrial no ha sido factible, y que la gran mayoría de tales problemas continúan aún vigentes, si bien es cierto que se ha logrado en coordinación con entes como OFIPLAN, CODESA, ITCO, CENPRO, - realizar esfuerzos parciales para solucionar problemas específicos identificados.

En lo que se refiere a fortalecer el proceso de ejecución de la política, entre los principales logros cabe señalar la acción coordinada que se ha realizado con CODESA, DAISA e ITCO como entes públicos mixtos y con la empresa privada, específicamente con la Cámara de Industrias, Coope-Coronado, Urcopapa, Coopeagrinar, etc." (2).

- (1) ORSHAN, Jehuda. Misión de la OEA a Costa Rica. Desarrollo de productos agrícolas y agroindustriales de exportación no tradicional en Costa Rica. OFIPLAN-OEA. San José, Costa Rica, julio de 1981, págs. 15 y 20.
- (2) Chinchilla, Lucía y otros. Política de desarrollo agroindustrial. Op. Cit., pág. 47.

Estos problemas de falta de planificación y políticas definidas que han afectado el desarrollo agroindustrial unido a la falta de recursos económicos y técnicos que ha afrontado el país para llevar adelante el proceso, han sido considerados por el Consejo de Gobierno actual proponiéndose una reorganización a nivel de instituciones públicas y del sector privado, en la cual al parecer CODESA y DAISA como instituciones públicas mixtas y el sector privado tendrán prioridad en la ejecución de los proyectos, en especial los frutícolas y especies, que son los que promueve la nueva estrategia agroindustrial. El CENPRO también ha sido objeto de evaluación y se está reorganizando con el fin de agilizar los trámites de exportación y de promoción de las inversiones.

### 3.5 Inversión pública en el sector agropecuario y en las agroindustrias

Los recursos destinados a la inversión pública en el sector agropecuario en el periodo 1974-1980 provinieron tanto de fuentes externas como internas. Un informe elaborado por SEPSA sobre "Análisis de los proyectos de inversión" (1) permiten tener una visión general de las formas de financiamiento que ha tenido el sector, de los proyectos hacia los cuales se ha dirigido la inversión y los programas que se han beneficiado. Los programas agroindustriales han absorbido un porcentaje representativo de la inversión pública asignada al sector. La distribución de las inversiones según regiones y el impacto en la economía son los temas que se le incluyen en este punto, el cual se configura de la siguiente forma:

- 3.5.1 Participación del sector agropecuario con relación a la inversión pública total.
- 3.5.2 Clasificación de los proyectos de inversión según objetivos
- 3.5.3 Origen de los recursos y participación de los organismos internacionales
- 3.5.4 La inversión pública según programas que conforman el sector agropecuario
- 3.5.5 La inversión pública en el sector agropecuario según instituciones

(1) Camacho R., Sandra; Gutiérrez S., Gilberto y otros. Análisis de los proyectos de inversión. Depto. de Control y Evaluación. SEPSA, enero 1982

3.5.6 La inversión pública en el sector agropecuario según regiones

3.5.7 Impacto socioeconómico de los proyectos de inversión del sector agropecuario

3.5.1 Participación del sector agropecuario con relación a la inversión pública total

El sector agropecuario, a diferencia de otros sectores como energía, comunicaciones y transporte, ha sido el menos beneficiado en cuanto a montos que le han sido asignados de la inversión pública; mientras que para el conjunto de estos sectores las inversiones sobrepasan el 60%, al sector agropecuario se le han ido asignando menos recursos alcanzando para el año 1980 menos de un 11% de la inversión pública total.

Cuadro 9

COSTA RICA: PARTICIPACION DE LOS PROYECTOS DE INVERSION DEL SECTOR AGROPECUARIO EN EL TOTAL DE INVERSIONES PUBLICAS (1)  
(en millones de colones)

AÑO	Inversión pública total	Inversión pública en el sector agropecuario	Participación relativa %
1975	1.273.61	208.49	16.37
1976	1.684.10	280.52	16.65
1977	2.642.60	357.17	13.51
1978	2.659.95	576.40	21.66
1979	3.195.81	501.76	15.70
1980	3.628.63	382.79	10.54

(1) Se define inversión pública como los recursos destinados por el Estado a proyectos de inversión

FUENTE: SEPSA, con base en información del Inventario de Proyectos de Inversión. División de Inversiones de OFIPLAN.

El poco apoyo que ha tenido el sector agropecuario ha limitado el desarrollo de proyectos de impacto para la economía del país como son los referidos a riego y reordenamiento agrario.

Como lo hace notar el documento de SEPSA, no ha habido correspondencia entre los recursos de inversión que se le han asignado al sector agropecuario y la contribución que éste tiene en el desarrollo económico y social del país en términos de exportaciones, generación de empleo, y contribución al Producto Interno Bruto. En efecto es el sector agropecuario el que genera alrededor del 70 por ciento de las exportaciones, el 30 por ciento del empleo y contribuye con aproximadamente el 20 por ciento del PIB.

Al parecer, tampoco se tienen definidas prioridades según proyectos y la inversión pública ha estado concentrada en ciertas instituciones para el desarrollo de pocos proyectos (como es el de la Central Azucarera del Tempis que, cuya inversión en 1977 fue de 154.8 millones de colones y en 1978 alcanzó un monto de 240.15 millones de colones). El impulso que se le dio a este proyecto explica los aumentos que tuvo el Sector Agropecuario en cuanto a inversión entre los años 1977 y 1978 al pasar su participación de 13.5 por ciento a 21.66 por ciento.

### 3.5.2 Clasificación de los proyectos de inversión según objetivos

La inversión pública asignada al sector agropecuario en el periodo 1974-1981 ha sido destinada prioritariamente a proyectos dirigidos a fomentar la producción y a reordenamiento agrario. En el cuadro que se presenta a continuación puede notarse que del total de la inversión asignada al sector en el periodo 1974-1978 y que alcanza un total de 1664.80 millones de colones, más del 44.6 por ciento se destinó a proyectos de fomento a la producción para mercado interno y para el incremento de exportaciones y un 29 por ciento fue destinado a proyectos de reordenamiento agrario (principalmente para la compra de tierras por parte del ITCO).

Para el periodo 1979-81 la inversión pública destinada al sector agropecuario disminuyó sensiblemente alcanzando un monto de 882.62 millones de colones lo que repercutió en una merma en cuanto a los proyectos que tenía programados ejecutar el sector, en particular los referidos a mercado interno y

Cuadro 10

CLASIFICACION DE LOS PROYECTOS DE INVERSION SEGUN OBJETIVOS  
(millones de colones)

	Hasta 1974-78				1979-1981				Total			
	N. de proy.	%	Monto	%	N. de proy.	%	Monto	%	N. de proy.	%	Monto	%
1. Fomento de producción												
a. mercado interno	5	4.34	58.18	3.7	7	4.14	79.62	9.0	12	4.22	137.8	5.63
b. exportaciones	4	3.47	13.29	0.8	2	1.18	15.78	1.8	6	2.11	29.07	1.18
c. sustitución import.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
d. a y b.	16	15.65	697.47	44.6	33	19.52	139.35	15.8	51	17.95	836.82	34.19
2. Educ. agropecuaria	20	24.34	69.89	4.5	26	15.38	63.32	7.2	54	19.01	133.21	5.44
3. Aprov. y conserv. de recursos	8	6.95	33.2	2.1	24	14.20	86.51	9.8	32	11.26	119.71	4.89
4. Reorden. agrario	9	7.82	453.95	29.0	6	3.55	325.72	36.9	15	5.28	779.67	31.85
5. Fort. institucional	3	2.60	4.41	0.3	7	4.14	4.95	0.6	10	3.52	9.36	0.38
6. Serv. de comercialización	15	13.04	141.94	9.1	13	7.69	42.84	4.9	28	9.85	184.78	7.54
7. Invest. y transf. de tecnología	20	17.39	80.37	5.1	45	26.62	89.77	10.2	65	22.88	170.14	6.95
8. Otros (1)	5	4.34	12.10	0.8	6	3.55	34.76	3.8	11	3.87	46.86	1.91
<b>TOTAL</b>	<b>115</b>	<b>100.00</b>	<b>1664.80</b>	<b>100.0</b>	<b>169</b>	<b>100.00</b>	<b>882.62</b>	<b>100.0</b>	<b>284</b>	<b>100.00</b>	<b>2447.42</b>	<b>100.00</b>

(1) Incluye proyectos de desarrollo rural integral, maquinaria agrícola y fabricación de conceptos, entre otros.

FUENTE: SEPSA. Análisis de los proyectos de inversión. Enero 1982, pág. 35

fomento de exportaciones y los de reordenamiento agrario, los cuales absorbieron el 15.8% y 36.9% respectivamente en este periodo. Como consecuencia de la disminución en los montos asignados para estos proyectos hubo retrasos en la ejecución de actividades destinadas a incrementar la producción, y diversificar las exportaciones que es uno de los objetivos prioritarios que se plantea el programa agroindustrial.

A pesar de las disminuciones en la inversión asignada a los proyectos de fomento a la producción, fue el que recibió más apoyo en el periodo 1974-1981, absorbiendo un 41% de la inversión total.

Es conveniente hacer notar la poca participación que tienen los proyectos de comercialización entre el conjunto de la inversión pública, así como a los objetivos que persiguen los proyectos en este campo.

Puede notarse en el cuadro 10 que los montos de inversión para proyectos de comercialización pasaron de 9.1% en el periodo 1974-1978 a 4.9% en 1979-1981. Según opinión de los técnicos de SEPSA, para el primer periodo se prestó atención a proyectos de comercialización dirigidos a almacenamiento y conservación de granos del CNP y también se realizaron inversiones en la construcción del CENADA; en el segundo periodo las inversiones en proyectos de este tipo fueron mínimas. Llama la atención que dentro de este grupo de proyectos se contemplan solo los referidos a comercialización interna y que no se hayan identificado proyectos para comercio exterior donde se presentan serios problemas que el Estado debería ir contemplado entre sus programaciones.

### 3.5.3 Origen de los recursos y participación de los organismos internacionales

Como se señaló en páginas anteriores la inversión pública del sector agropecuario ha provenido tanto de recursos internos como externos. Según los datos que presenta la SEPSA es relativamente alta la procedencia de los recursos de inversión internos alcanzando casi tres cuartas partes de la inversión asignada al sector (72.54%) lo que representa un monto total de 1.775.5 millones de colones. El resto de la inversión, 28.46% fue financiado con recursos externos, lo que representa un total de 671.04 millones de colones. Sin embargo, consideramos que la participación en financiamiento de organismos internacionales es superior y que no está debidamente

contabilizada en las estadísticas del documento citado, ya que se trata de financiamiento que va dirigido indirectamente al desarrollo agropecuario y que se concreta en gastos de infraestructura, que tienen como fin último el desarrollo del sector.

Por otra parte, cabe aclarar que parte representativa de los gastos que realizan las instituciones estatales se financian en gran medida con préstamos externos; sin embargo al ser estos ejecutados por las instituciones del Estado aparecen como gastos internos y provenientes del sector público.

Dejando claro estas premisas presentamos a continuación la participación que han tenido los organismos internacionales en cuanto a inversión según agencia, las condiciones de los préstamos y los plazos. Cabe señalar que las cifras que se presentan sobre financiamiento externo supera la cantidad de inversión extranjera señalada ya que incluye montos que no han sido desembolsados.

Como se puede observar uno de los organismos que ha brindado más financiamiento externo al país han sido el BID (41.81%) para el desarrollo de proyectos como los de Riego del Tempisque, desarrollo rescuero, proyectos de educación en centros regionales, etc..

La AID es el segundo organismo en importancia, suministrando un 19.57% del financiamiento destinado a proyectos de producción, desarrollo agrícola y conservación de recursos naturales.

Un aspecto importante de destacar es que las instituciones que más han hecho uso de los recursos externos han sido el CNP para realizar proyectos de granos básicos y pesca y el IFAM para la construcción del CENADA.

CODESA solo ha realizado un 27% de su inversión total y el ITCO un 4.80% con recursos externos, según se destaca en el documento ya citado de SEPSA.

En cuanto a las condiciones de los préstamos y los respectivos plazos, el documento ya mencionado de la SEPSA, destaca que el 87.58 por ciento de los préstamos fueron contratados con tasas de interés relativamente bajas del 9%, comparadas con las vigentes en el mercado, siendo el BID y la AID las agencias que han proporcionado préstamos más blandos.

Otros préstamos otorgados por bancos privados, Royal of Canada, Bank of London y Alliet Bank, y que se destinaron principalmente a CATSA y la Fábrica Nacional de Licores prestaron a tasas más altas del 16.875 de acuerdo a la cotización del libor (del 11 de diciembre de 1981). Aún cuando las insti

tuciones estatales consideran que estas tasas de interés son bajas al compararlas con las estipuladas por el mercado (1), otros analistas consideran que son elevadas y que se han mantenido en niveles sin precedente, ya que se incrementaron del 5.50% en 1976 a 16.30% en 1981. Tal situación la explican como consecuencia del déficit presupuestal y las restricciones monetarias de los Estados Unidos (2).

Cuadro 12

COSTA RICA: TASAS DE INTERES EN LOS PRÉSTAMOS PARA FINANCIAR PROYECTOS DE INVERSIÓN 1975-1980 (en miles)

TASA DE INTERESES	Monto		%	% acumulado
	Dólares	Colones (2)		
De 1 a 3	46.444.30	396.634.32	39.45	39.45
De 3.1 a 6	12.474.00	106.527.96	10.59	50.04
De 6.1 a 9	44.192.00	377.399.68	37.54	88.00
7/8 sobre el libor	4.500.00	38.430.00	3.82	91.40
1.5 sobre el libor	2.000.00	7.080.00	1.69	93.09
1.75 sobre el libor	1.750.00	14.945.00	1.48	94.57
1.94 sobre el libor	2.350.00	20.069.00	1.99	86.56
2,5 sobre el libor	4.000.00	34.160.00	3.39	100.00
TOTAL	117.710.03	1.005.245.96	100.00	

(1) Incluye préstamos aprobados aún no desembolsados

(2) La conversión se hizo en base a la relación 1\$=3.54

FUENTE: SEPSA, con base en datos de "Situación de la Deuda Externa de Costa Rica", publicado por OFIPLAN.

(1) Mientras que las tasas a que prestaron estos bancos llegan a 16.875%, en el mercado las tasas son de 25%; según se indica en el documento de Camacho, R. Sandra y otros. Op. Cit., págs. 38-40.

(2) "El programa económico de Estados Unidos y sus efectos en la economía mexicana", de Urencio F., Claudio y Tloiyé, David, en Revista de Comercio Exterior, Vol. 32, N. 10, México. Octubre de 1982, pág. 1089.



Por otra parte, se considera que los préstamos son blandos ya que los plazos son largos; el 32.75% de los préstamos se dio con plazos que van de 15 a 20 años y el 29% de los préstamos en un periodo que contempla más de 25 años.

Cuadro 13

COSTA RICA: MONTO FINANCIADO SEGUN PLAZO 1975-1980 (1) (en miles)

PLAZO	Dólares	Colones (2)	%
De 5 a 10 años	26.811.00	228.965.94	22.77
De 10.1 a 15 años	13.915.00	118.834.10	11.82
De 15.1 a 20 años	38.560.00	329.302.40	32.75
De 20.1 a 25 años	3.500.00	29.890.00	2.97
Más de 25 años	34.924.30	298.253.52	29.66
<b>TOTAL</b>	<b>117.710.30</b>	<b>1.005.245.96</b>	<b>100.00</b>

(1) Incluye préstamos aprobados, aún no desembolsados

(2) La conversión se hizo en base a la relación 1\$ = 3.54

FUENTE: SEPSA, con base en datos de "Situación de la Deuda Externa de Costa Rica", publicado por OFIPLAN.

#### 3.5.4 La inversión pública según programas que conforman el sector agropecuario

Si se observa el financiamiento que han tenido los proyectos de inversión del sector público agropecuario por programa, a lo largo del periodo 1974-1980, se concluye que es efectivamente el programa de agroindustria el que ha tenido más apoyo estatal. Del total de la inversión asignada a los proyectos del sector público (2.447.42 millones de colones), la agroindustria recibió el mayor aporte correspondiendo a 940.72 millones de colones lo que representó el 38.43% del total. No obstante, el apoyo a

la agroindustria como lo destacan técnicos de SEPSA no ha sido constante en el periodo; en los primeros años (1974-1975) fue mínimo. Fue en años subsiguientes (1976, 1977 y 1978) que el aporte a la agroindustria se robustece debido a las inversiones ejecutadas por CODESA. Ya para el año 1979 los montos asignados a la agroindustria empiezan a decaer por las contradicciones y problemas administrativos que enfrenta esta institución.

Otros problemas importantes para efectos de este estudio, es el de reordenamiento agrario por parte del ITCO que ocupó una inversión de 79.203 millones de colones lo que representó el 32.36% sobre el total.

Son estas instituciones CODESA e ITCO las que juegan un papel importante para el desarrollo de la nueva estrategia agroindustrial: la primera en el impulso a la ejecución y comercialización de proyectos agroindustriales, tanto referidos a azúcar y algodón, como hemos visto, y más adelante en forma más reducida a las agroindustrias de frutas y legumbres que inician su desarrollo en el año 1979 por medio de DAISA, subsidiaria de CODESA.

El ITCO ha participado en la entrega de tierra, ya sea en forma de parcelas o promoviendo cooperativas para el desarrollo de proyectos agrícolas y de frutas y legumbres (marañón y miel de Llanos del Cortés, piña en San Carlos, melón en Cañas, entre otros). Los problemas en cuanto a usufructo y disponibilidad legal de la tierra por parte de los beneficiarios fueron señalados en la anterior investigación; siendo importante destacar que las acciones del ITCO en materia de entrega de tierra han sido insuficientes, así como el desarrollo de programas complementarios de asistencia técnica y de capacitación administrativa de los campesinos y organizativa, aspectos que han limitado el desarrollo de estas fuerzas productivas que participan del desarrollo agroindustrial.

### 3.5.5 La inversión pública en el sector agropecuario según instituciones

La importancia en cuanto a concentración de la inversión que tienen las instituciones señaladas en el punto anterior, CODESA e ITCO, se hace más evidente si se analizan los montos asignados en el periodo 1974-1980 y el destino de esa inversión. Se puede observar en el siguiente cuadro que efectivamente las mayores inversiones las realizaron estas instituciones, a

CUADRO-16

(COSTA RICA: PROYECTOS DE INVERSIÓN PÚBLICA POR INSTITUCIÓN Y ORIGEN DE LOS RECURSOS 1974-1980)  
(Millones de colones)

AÑO INSTITUCIÓN	Hasta 1974		1975		1976		1977		1978		1979		1980		Total										
	Externo	Interno	Externo	Interno	Externo	Interno	Externo	Interno	Externo	Interno	Externo	Interno	Externo	Interno	Externo	Interno	Total								
MAG	15.80	34.23	59.13	9.50	11.07	17.07	1.95	11.19	13.14	5.87	9.72	15.59	13.82	7.14	19.95	76.20	46.73	134.93	26.74	53.26	80.02	145.38	175.46	320.84	
ITUCO	10.00	46.12	52.11	12.94	62.92	25.22	---	94.50	94.50	---	79.20	79.20	---	135.25	135.25	---	154.72	154.72	10.50	159.50	171.00	37.43	742.24	779.67	
ONP	---	0.42	0.42	16.60	11.76	10.59	15.50	15.03	32.53	19.35	23.05	41.00	66.77	30.79	75.55	35.59	10.31	46.00	21.37	10.00	41.97	155.46	62.50	358.30	
IFAM	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	4.00	6.00	21.35	4.30	25.65	21.35	10.30	31.65	
SENAS	---	0.60	0.60	---	---	---	---	2.90	1.90	---	4.03	4.03	---	0.52	0.52	---	3.67	3.67	---	1.79	1.79	---	21.83	21.53	
RICCOF	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	4.95	4.95
CODESA	---	---	34.40	27.10	61.5	65.20	60.40	125.60	29.50	160.30	185.20	30.69	213.37	204.22	0.86	107.72	8.59	---	30.42	20.42	212.61	589.52	809.13		
MCP	---	---	---	3.23	3.23	---	5.58	5.58	---	0.46	0.40	21.97	4.94	26.91	22.48	13.84	36.32	1.03	5.01	6.04	45.48	62.00	27.48		
MEIC	---	---	---	---	---	---	---	---	---	0.20	0.21	0.41	0.08	0.06	0.14	---	---	---	---	---	---	0.20	0.17	0.35	
INEE	---	---	---	---	---	---	1.30	1.30	1.92	1.11	3.03	---	---	---	---	7.53	7.53	1.20	21.75	22.95	3.12	21.49	34.61		
LAICA	---	25.04	20.04	---	0.22	0.22	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	25.36	29.36	
ICE	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	1.00	1.00	---	---	---	0.00	0.00	---	---	9.00	9.00	
OPICAP	---	---	---	0.28	0.28	---	0.65	0.65	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	1.53	1.53
JAREVA	---	---	---	---	---	1.00	1.00	2.00	0.50	0.50	1.00	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	1.50	1.50	3.00
ICR	---	---	---	---	---	---	---	2.45	---	---	2.45	1.72	---	1.22	2.94	0.38	5.52	5.90	---	---	---	4.55	6.74	11.29	
UNA	---	---	---	---	---	---	---	3.44	---	---	4.36	7.70	---	0.72	0.72	1.63	---	---	---	---	---	---	5.22	4.98	10.10
ISA	---	---	---	---	---	---	---	---	---	0.75	0.16	0.91	1.89	3.28	5.27	---	---	---	---	---	---	---	2.64	3.56	6.13
ASBANA	---	---	---	0.10	0.10	---	3.52	3.52	---	---	4.25	4.25	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	0.17	0.17
<b>TOTAL</b>	<b>26.79</b>	<b>113.51</b>	<b>140.30</b>	<b>75.14</b>	<b>133.25</b>	<b>302.49</b>	<b>84.65</b>	<b>195.87</b>	<b>280.52</b>	<b>61.03</b>	<b>294.14</b>	<b>357.17</b>	<b>192.88</b>	<b>343.52</b>	<b>575.40</b>	<b>139.26</b>	<b>362.49</b>	<b>501.75</b>	<b>82.19</b>	<b>790.60</b>	<b>382.79</b>	<b>572.24</b>	<b>1775.42</b>	<b>2447.43</b>	

FUENTES: SEWIA con base en información de inventarios de proyectos de inversión. División de Inversiones CESTI/AN

las que debe agregarse el Ministerio de Agricultura y Ganadería y el Consejo Nacional de Producción con los siguientes montos:

CODESA, Q809.13 millones (33.06% de la inversión total), de los cuales como se señaló anteriormente, 584 millones se invirtieron en CATSA, o sea - 71.81%.

ITCO, Q779.67 millones (31.86% de la inversión total).

MAG, Q320.84 millones (13.11% de la inversión total)

CNP, Q268.38 millones (10.97% de la inversión total)

La estructura de las inversiones se presenta sin variaciones a lo largo del periodo y con predominio de las instituciones señaladas. Se nota una excepción para los años 1974 y 1980. En el primero la Liga Agrícola Industrial de la Caña (LAICA) realizó inversiones por un monto significativo de 30.04 millones, superando al CNP y a CODESA. El SNE en 1980 realizó inversiones por 22.95 millones de colones para el desarrollo del proyecto de Riego del Tempisque, proyecto que se realiza con los fondos del BID, como ya se indicó.

### 3.5.6 La inversión pública en el sector agropecuario según regiones

Son dos las regiones que en el estudio de SEPSA se señalan que se han destacado en el periodo 1974-1980 como significativas respecto a inversión (ver cuadro 16).

Una de ellas es la Chorotega en donde se han invertido 902.88 millones de colones, lo que representa un 36.89% del total de la inversión; esta región se ha visto favorecida por la instalación del Proyecto de Riego del Tempisque y por proyectos agroindustriales: CATSA, promovido por CODESA y melón, apicultura, tomate y chilote por parte de DAISA. Sin embargo se debe aclarar que algunos de estos proyectos se han visto disminuidos en cobertura como el proyecto del melón, el que fue abandonado por los productores de Paso Hondo y San Luis de Cañas, dada su poca rentabilidad. Sin embargo, la zona sigue siendo apta para el cultivo y en el momento actual la DAISA ha comprado una finca para impulsar este producto.

Otro proyecto agroindustrial ubicado en esta región es el del marañón, promovido por el ITCO en la finca Llanos, del Cortés en Bagaces, Guanacaste. Los problemas internos en la formación de una cooperativa de producción para desarrollar el cultivo y de financiamiento por parte del ITCO y las bajas condiciones de vida de los productores, dieron como resultado el abandono del proyecto, el cual será retomado por DAISA para desarrollo en esta misma región.

La otra región importante en cuanto a absorción de inversión es la Central, que tiene una inversión total de 374.80 millones de colones, en la cual se han instalado diferentes proyectos como la instalación de una fábrica de alcohol, por el CNP y por la LAICA en la terminal de Punta Morales. El desarrollo del presente estudio permite confirmar que esta región ha sido significativa para el impulso a productos agroindustriales de frutas y legumbres, en particular el Valle de Ujarrás en la subregión de Cartago, donde se está cultivando y exportando chayote.

Otras regiones que son mencionadas por la SEPSA como poco importantes en cuanto a inversión, son la Brunca, Huetar Atlántica y Huetar Norte. Sin embargo, a partir de 1980, año en que la DAISA inicia la exportación de piña, la región Huetar Norte adquiere cierta importancia en el desarrollo agroindustrial, el que se vuelve más significativo en años posteriores con la instalación de otras agroindustrias como la Costa Rican Products Co. y la Coca Cola dedicadas a las exportaciones de piña al mercado norteamericano.

La Región Huetar Atlántica, es otra zona que ofrece recursos potenciales para productos agroindustriales, frutas horticolas, y es muy posible que en un futuro adquiriera importancia en el desarrollo de algunos proyectos que tiene programados la DAISA desarrollar, como chile panameño en Limón, tubérculos y jengibre en Siquirres.

### 3.5.7 Impacto socioeconómico de los proyectos de inversión del sector agropecuario

Si bien los resultados socioeconómicos de los proyectos es un poco difícil de medir ya que no ha habido un adecuado sistema de seguimiento y manejo de las inversiones, se puede hacer una aproximación en relación al impacto que han tenido en la economía nacional.

CUADRO 15

COSTA RICA: PROMEDIOS DE INVERSIÓN PÚBLICA EN EL SECTOR AGROPECUARIO POR REGIONES 1974-1980  
(Millones de colones)

REGION	Hasta 1974	%	1975	%	1976	%	1977	%	1978	%	1979	%	1980	%	Total	%
Central	30.88	22.0	17.63	8.46	31.97	11.40	33.20	9.29	76.10	13.58	91.91	18.12	90.61	23.67	374.30	15.29
Chorotega	.22	.15	61.66	29.57	126.84	45.93	203.85	57.07	319.21	55.21	132.73	26.45	57.37	14.99	902.88	36.89
Branca	.09	.06	3.07	1.47	.70	.25	8.54	2.29	3.73	.65	2.24	.45	.69	.38	17.06	.78
Huetar Norte	.30	.21	9.80	4.75	1.02	.36	2.82	.79	.06	.01	11.81	2.31	.57	.13	26.24	1.07
Huetar Atlántica	--	--	.10	.05	2.60	.53	1.82	.51	6.58	1.04	2.51	.45	1.09	1.28	14.50	.59
Varias regiones	59.61	42.34	35.89	41.20	97.64	34.88	92.18	25.81	139.79	24.25	181.82	32.24	183.05	47.90	820.43	33.52
Todo el país	49.4	35.21	30.24	14.50	17.55	6.25	14.76	4.13	39.91	5.18	99.13	19.78	49.02	12.81	290.01	11.85
TOTAL	140.30	100.00	208.49	100.00	280.52	100.00	357.17	100.00	576.40	100.00	501.75	100.00	382.79	100.00	2447.42	100.00
%	5.73		8.52		11.46		14.59		23.55		20.50		15.04		100.00	

FUENTE: SERESA con base en información del inventario de Proyectos de Inversión, División de Inversiones de CRIPIAN

-En primer lugar hay que destacar que la inversión pública para el sector agropecuario se ha dirigido a promover dos áreas específicas: reordenamiento agrario y fomento a la producción, absorbiendo en conjunto el 66.04% de la inversión total asignada para el periodo 1974-1981. En consecuencia el resto de las áreas, dirigidas a educación agropecuaria, aprovechamiento y conservación de recursos, fortalecimiento institucional, comercialización e investigación y transferencia de tecnología se les prestó menos atención en cuanto a financiamiento se refiere. A pesar de que la inversión pública estuvo dirigida a estas dos áreas prioritariamente, en los últimos años el apoyo financiero fue menor, lo que incidió en atrasos para los proyectos referidos a la producción.

Por otra parte, no ha existido una distribución equitativa de la inversión pública por institución, presentándose una concentración por parte de algunas instituciones; particularmente es el caso de CODESA que absorbió alrededor de una tercera parte de la inversión total (esto es 809.13 millones de colones) en el periodo 1974-1980. Si bien esta inversión se destinó al desarrollo agroindustrial, fue uno de los proyectos al que se le dio prioridad, el de la Central Azucarera del Tempisque (CATSA) al que se le destinó 584 millones de colones para la extracción de azúcar y alcohol. El resto se invirtió en otros proyectos agroindustriales como Algodones de Costa Rica - (ALCORS), Acuacultura, Maricultura, DAISA y la exportación de atún.

Cabe destacar, que al contrario de lo que se expresa en los planes de desarrollo y el programa agroindustrial, que figura como prioritaria en la nueva estrategia de desarrollo, no ha recibido el apoyo financiero requerido, lo que ha incidido en un atraso de los proyectos que tenía programado desarrollar el Estado a partir del año 1979.

-El área de comercialización ha tenido poco apoyo, en particular en los últimos años y ha estado dirigida a proyectos de carácter interno, no habiéndose formulado proyecto para promover y corregir los problemas que se presentan en la comercialización de carácter externa, los cuales son significativos como se ha mencionado en páginas anteriores.

-De esta forma, los objetivos que se proponen en los Planes Nacionales de Desarrollo como la mejor utilización de recursos naturales, redistribución del ingreso, establecimiento de nuevas formas de organización empresarial, - etc., solo se ha podido cumplir marginalmente. El ITCO, institución indica-

da para cubrir algunos de estos objetivos como la redistribución del ingreso y la organización empresarial; no ha contado con el financiamiento adecuado ni políticas claras para promover proyectos tendientes a incrementar el número de asentamientos campesinos y reforzar la capacidad empresarial de éstos.

Otros objetivos que persiguen los Planes Nacionales de Desarrollo y el programa agroindustrial como son promoción de exportaciones, diversificación agrícola, generación de empleo y disminución de las migraciones, son difíciles de medir ya que muchos de los proyectos no se han consolidado y además no existen sistemas de seguimiento debidamente establecidos para conocer su impacto. El documento ya citado de SEPSA destaca estos problemas e indica que además no ha habido una política concreta para el logro de estos objetivos y que los proyectos dirigidos a la producción de consumo interno coinciden también con proyectos que promueven el incremento a las exportaciones lo que indica que ninguno de los objetivos ha sido perseguido en forma individual (1).

La diversificación agrícola al momento de este estudio no se ha consolidado. Como ya lo hemos mencionado en páginas anteriores los productos no tradicionales han tenido poco impacto en la economía aún cuando se han promovido proyectos de este tipo: acuicultura, frutas, hortalizas y especies: piña, palmito, melón y apicultura, entre otros. Sin embargo las actividades para algunos de ellos se han mantenido en las fases previas a la comercialización externa y los que se han exportado presentan problemas de diversos tipos en el proceso comercial, aspecto que ha limitado las expectativas de diversificación que se esperaban obtener en el corto plazo.

Tampoco se ha cumplido el objetivo de generación de empleo; las investigaciones que se han realizado sobre agroindustria de frutas y legumbres revelan la baja absorción de mano de obra de las plantas de empaque. La SEPSA también destaca que en general los proyectos del sector agropecuario se caracterizan por una baja utilización de mano de obra (2), exceptuando los proyectos de CATSA, algunos del ITCO, los de riego y los relacionados con

---

(1) Camacho R., Sandra y otros. Análisis de los proyectos de inversión.  
Op. Cit., pág. 49

(2) Camacho R., Sandra y otros. Análisis de los proyectos de inversión.  
Op. Cit., pág. 49



pesca que han sobresalido en este aspecto.

Otros problemas que se presentan en relación a la inversión pública - del sector agropecuario y que ha incidido en el poco desarrollo de los proyectos es la falta de diagnósticos tanto a nivel nacional, como regional y sectorial que permitan ver cuáles son las prioridades que se deben tener en cuanto a inversión. Además la mayor parte de los proyectos no cuentan con estudios de factibilidad que permitan conocer cuáles son las posibilidades de ejecutarlos; quizá el mayor problema que afecta al sector público agropecuario es su poca capacidad para formular y evaluar proyectos, lo que induce a que los recursos se canalicen algunas veces más en función de los intereses de los organismos internacionales que de las necesidades que tenga el sector; así lo hace ver la SEPSA en su documento.

Otros problemas que se señalan en torno al incumplimiento de los proyectos del sector agropecuario son la carencia de fondos, falta de flexibilidad, falta de coordinación institucional, atrasos en los trámites legislativos y deficiencia en las programaciones que deben ser entregadas por las instituciones a OFIPLAN (1).

-Para el año 1982 y subsiguientes, la SEPSA identifica un total de 67 proyectos para el sector entre los que se destacan:

-Proyecto de Riego del Tempisque con un monto de 1.434.2 millones de colones asignado al SNE.

-Proyecto de una planta de papel con un monto de 1.173.75 millones de colones que será desarrollado por el MAG.

-Proyecto integral del atún con una inversión programada de 1.125 millones de colones que estaría a cargo de CODESA.

-Proyectos sobre ocupación precaria, titulación, ordenamiento agrario, infraestructura básica y asentamientos campesinos del ITCO que junto con el Desarrollo de la Península de Osa absorberán recursos por un monto superior a los 3.000 millones de colones.

-El programa de agroindustria que ocupó el primer lugar en el periodo 1974-1980 se espera que baje su participación a un 10% del total de la inversión pública programada.

---

(1) IBIDEM, pág. 56 y 58

Las exploraciones realizadas para este estudio permiten argumentar - que efectivamente la participación de CODESA en el impulso al desarrollo de sus actividades entre las que se incluyen las agroindustrias será menor, que la corporación se encuentra en un periodo de reestructuración y que varias de las subsidiarias serán vendidas al sector privado, quien - será al parecer quien tome el liderazgo en los próximos años, como se ve rá en el punto referido a la reorganización de los proyectos agroindus- triales de frutas y legumbres.

### 3.6 Organismos que canalizan el financiamiento externo para el sector agroindustrial, e industrial

En el punto anterior hemos hecho referencia al financia- miento exterior dirigido hacia el sector agropecuario, el que ha sido su- ministrado por diferentes agencias: BID, BCIE, AID, Bank of London and Montreal, etc..

Con el propósito de conocer en qué medida ciertos recursos externos están favoreciendo el desarrollo agroindustrial, en particular a la subra ma frutas y legumbres, que es la subrama en estudio y la que se propone - como prioritaria a nivel de planes de gobierno, se indagaron dos organis- mos a través de los cuales se canalizan recursos financieros provenientes del Banco Mundial y la AID. Estos organismos son el Fondo de Desarrollo Industrial (FODEIN y el Banco Agroindustrial de Exportaciones (BANEX).

#### 3.6.1 Fondo de Desarrollo Industrial (FODEIN)

Este fondo constituye un sistema financiero crea- do por el Banco Central de Costa Rica en conjunto con el Banco Mundial pa- ra atender las necesidades de crédito a mediano y largo plazo de la indus- tria manufacturera. Los recursos son colocados por instituciones banca- rias que canalizan los recursos hacia el sector privado: Banco Nacional de Costa Rica; Banco de Costa Rica; Banco Anglo Costarricense; Banco Cré- dito Agrícola de Cartago y la Corporación Costarricense de Desarrollo S.A.

El FODEIN se inició con un capital de 30 millones de dólares, de los cuáles 15 millones fueron proporcionados en calidad de préstamo por el - Banco Mundial, con intereses bajos del siete y medio por ciento y con un

plazo de 17 años y cuatro y medio de gracia. Los otros 15 millones de dólares han sido aporte del Banco Central.

En el momento actual el FODEIN cuenta con este capital de 30 millones de dólares más siete millones de dólares de utilidades.

Este organismo ha destinado sus acciones a proveer de financiamiento a las empresas industriales, para construcción de edificios, obras de infraestructura, adquisición de maquinaria y equipo industrial, inventario de materias primas y otras destinadas a mejorar la capacidad operativa de las empresas.

No es hasta fecha reciente que el FODEIN está proponiendo otra línea de crédito con el fin de brindar apoyo crediticio a los industriales para cubrir gastos de pre-exportación que permita descontar los costos de crédito que son emitidos en el exterior hasta por un 70% que incluye la adquisición de materia prima, repuestos y otros insumos. Los plazos para este tipo de préstamo será de dos a cuatro meses período en el cual la carta de crédito se hace efectiva y se descuenta el préstamo.

Este programa que tiene carácter experimental va a ser financiado con recursos del Banco Mundial por un monto de cinco millones de dólares y dará bases para implementar programas de mayores alcances que incluye entre otros, los productos agropecuarios no tradicionales.

De esta forma, hasta el momento los recursos del FODEIN han estado dirigidos hacia la industria manufacturera y no para los productos en fresco dentro de los que se incluye la subrama frutas y legumbres. Si bien se ha tratado de dar financiamiento a algunas de las empresas que conforman la subrama (a Hortifruti para la exportación de yuca fresca y pulpas de papaya y a Conservas del Valle para frutas en conserva, pejívaye y naranjilla), uno de los requisitos que estipula el FODEIN para brindar financiamiento, es que debe existir un grado de procesamiento de los productos, ya sea deshidratación, congelación, envasado, etc., según lo estipula la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU). De esta forma el crédito para aquellas empresas que exportan en fresco se ve limitado.

Otros problemas que tienen las empresas para beneficiarse del crédito que ofrece el FODEIN se refiere a los estudios de factibilidad que se exigen como requisito, los cuales requieren de financiamiento extra para su elaboración. Los créditos se otorgan con un período de hasta 15 años y tres

de gracia.

La disponibilidad de crédito se ve también limitado por los altos intereses que se tienen estipulados; en efecto las empresas hacen poco uso de los recursos del FODEIN por los altos intereses que cobra el Banco Central, los cuales son del 25%. Estas limitaciones representan impedimentos para que las empresas hagan uso de los fondos del FODEIN, siendo pocas las que han solicitado préstamos, según comunicaron funcionarios de esa institución.

### 3.6.2 Banco Agroindustrial de Exportaciones (BANEX)

El Banco Agroindustrial de Exportaciones, BANEX dio inicio en el mes de julio de 1981 promovido por grupos de empresarios privados permanentes a la Cámara de Industrias y a la Corporación Costarricense de Financiamiento Industrial (CIFESA). Este Banco surge como una alternativa ante los déficits que presenta el SBN para hacer frente a la demanda crediticia del sector industrial y agrícola, problema originado por los altos montos que ha absorbido la Corporación Costarricense de Desarrollo y la tendencia del sector público en general de cubrir los déficits presupuestarios con fondos del SBN.

Por tal razón entre los objetivos de BANEX se contempla ampliar el crédito para la exportación de productos no tradicionales, brindar apoyo al sector industrial para la adquisición de capital de trabajo; instalación de bodegas, infraestructura, materia prima, etc., y dar apoyo a los exportadores en técnicas de mercadeo.

El Banco funciona con varias líneas de crédito; se inició con un fondo proveniente de la AID por 10 millones de dólares; cuenta con un capital propio de 22 millones de colones y posee otro fondo de 40 millones de colones proveniente de depósitos del público a plazos; actualmente está gestionando otros fondos del Banco Latinoamericano de Exportaciones (BLADEX).

El préstamo otorgado por AID es a largo plazo, 40 años con interés bajo del seis por ciento. Sin embargo, los préstamos que hace el Banco al sector industrial tiene tasas de interés de financieras que oscilan alrededor del 32%.

De manera similar que el FODEIN, las actividades del Banco Agroindustrial de Exportaciones se dirigen prioritariamente hacia el sector industrial favoreciendo aquellas empresas que tengan solvencia económica y que presenten

riesgos moderados. De esta forma, el apoyo crediticio va dirigido a empresas agroindustriales tradicionales: de la madera, cacao y confites, plásticos y otras ramas industriales, que surgieron con el Mercomún.

El objetivo de apoyar las agroindustrias de productos no tradicionales (entre las que se incluyen legumbres, frutas y especias) no se está cubriendo por los riesgos que presenta este tipo de agroindustria; el principal problema es la ausencia de seguros de cosechas por parte del Instituto Nacional de Seguros para estos productos, lo que representa un riesgo para la recuperación de los fondos que invierte el Banco en estas actividades.

Las características que hemos presentado acerca del destino de los fondos de los organismos financieros internacionales nos llevan a concluir que el crédito se está dirigiendo hacia la industria de tipo tradicional que a floró con el Mercado Común Centroamericano y que no se está prestando el debido interés que demandan los productos no tradicionales, en particular los referidos a legumbres, frutas y especias que son los que se presentan como prioritarios en la nueva estrategia de desarrollo agroindustrial. Viene a dificultar la disponibilidad de los fondos por parte de las empresas, los trámites burocráticos para disponer del crédito como son los estudios de factibilidad que exigen los organismos que facilitan los fondos, los cuales requieren de financiamiento extra para su elaboración.

Por otra parte, los intereses para la disposición de los créditos son elevados, lo que induce a las empresas a prescindir de estos fondos.

De esta forma, la comercialización de productos no tradicionales se ha visto afectada por la falta de un fondo de asistencia a las exportaciones que facilite crédito para las etapas de pre-exportación y exportación pero no con las tasas de interés que se han señalado, sino con tasas preferenciales que realmente vengán a favorecer la comercialización de estos productos. Según opinión de técnicos del CENPRO, el Banco Mundial está realizando estudios para dotar a esta institución de un fondo de 20 ó 25 millones de dólares que puedan ser utilizados como fondo de fomento a las exportaciones.

Los documentos oficiales coinciden con nuestra posición en el sentido de que no hay una definición clara en la política crediticia para el sector agroindustrial ni una definición de prioridades según subramas. Al respecto el documento que hemos venido citando sobre "Política de desarrollo agroindustrial" señala:

"No están definidas líneas específicas de crédito para la agroindustria, además existen elevadas tasas de interés en el mercado financiero" (1).

Tampoco se presentan prioridades en la asignación de crédito por institución, presentándose la tendencia de algunas instituciones públicas mixtas a absorber gran parte de la inversión, como es el caso de CODESA que ya hemos analizado, la cual absorbió alrededor del 33% de la inversión pública total para el periodo 1974-80 para promover proyectos agroindustriales principalmente referidos al azúcar y al algodón.

Contradictoria es entonces esta situación con la estrategia que se sigue planteando a nivel de planes de gobierno que promueven el fomento a la subrama frutas, hortalizas, legumbres y especias como prioritaria para el logro de un conjunto de objetivos económico-sociales y a la cual no se le ha brindado el financiamiento adecuado.

### 3.7 Reorganización de los complejos agroindustriales

El programa de gobierno para el periodo 1982-1986 cuyo objetivo principal es afrontar la crisis que vive el país, contempla como primera prioridad el compromiso con la producción, haciendo énfasis en la necesidad de dar nuevo impulso a la agricultura con el fin de alcanzar la autosuficiencia de alimentos, de impulsar los agroenergéticos, la producción de divisas y el empleo (2).

Dentro de este programa, la estrategia fundamental de la política agropecuaria está dirigida prioritariamente a la producción de más alimentos, a la exportación de productos agropecuarios y a la obtención de divisas, entre otros aspectos.

---

(1) Chinchilla F., Lucía y otros. Política de Desarrollo Agroindustrial. Op. Cit., pág. 64.

(2) Otros puntos que incluye el programa de gobierno van dirigidos a revitalizar el sector industrial, estabilizar el tipo de cambio, definición de la política de endeudamiento externo, política tributaria, política crediticia, salarios y política financiera. Ver "Monge presentó programa para afrontar la crisis". La Prensa Libre, 14 de enero de 1982, pág. 17.

Para el logro de esta estrategia, el Estado ha propuesto un conjunto de medidas en el campo financiero (1), y otras tendientes a la reestructuración de las empresas estatales en particular de CODESA. En el mencionado programa de Gobierno se indica que CODESA "deberá vender la mayoría de las empresas rentables al sector privado".

En efecto la Corporación Costarricense de Desarrollo por recomendación del FMI, en los últimos meses ha procedido a la venta de sus empresas con el fin de cubrir las pérdidas acumuladas en varios años que han llegado a alcanzar un monto de más de 1.600 millones de colones. Parte de esta deuda se ha tratado de cubrir con fondos del Banco Central mediante préstamos provenientes de emisiones inorgánicas, lo que ha llevado a acelerar el proceso inflacionario que vive el país.

En general la mayor parte de las subsidiarias de CODESA que componen los sectores de industria de extracción, piscicultura, industrias metálicas industria química, transporte, servicios y agroindustria han tenido pérdidas. Sobre este subsector de agroindustria hay que destacar que la Central Azucarera del Tempisque S.A., que es la que absorbió la mayor parte de la inversión pública en el periodo 1974-1980 como vimos en el punto referido a inversión (71.81% de la inversión asignada a CODESA que fue de 309.13 millones de colones en el periodo), viene tralajando con pérdidas, así como la empresa DAISA encargada de la producción y comercialización de algunas frutas y legumbres. En el lapso de seis meses (de noviembre a abril de 1982), las pérdidas de estas dos subsidiarias fueron de 25 millones de colones y 4.5 millones respectivamente, como puede observarse en el cuadro 16.

Los problemas financieros por los que atraviesa la institución han dado origen por un lado, a la venta de algunas de las empresas a inversionistas privados y por otro al establecimiento de prioridades en cuanto a la ejecución de proyectos, de acuerdo a ciertos montos de inversión. Según opinión de técnicos de DAISA para el desarrollo de proyectos agroindustriales se han especificado las siguientes prioridades:

- 
- (1) Algunas de las medidas de política financiera van dirigidas a la restitución al Banco Central de la autonomía perdida entre 1978 y 1982; instalación de bancos privados internacionales para estimular el ingreso de capital en moneda extranjera, modificación del número de miembros que componen las juntas directivas de los bancos comerciales.

Cuadro 16.

PERDIDAS Y GANANCIAS DE CODESA Y SUS PRINCIPALES SUBSIDIARIAS EN  
EL LAPSO DE SEIS MESES  
(en millones de colones)

---

Total	<u>474.078</u>		<u>2.755</u>
CODESA como casa matriz	183.000	Algodones de Costa Rica	1.300
Fertica	200.000	STABAPARI	0.355
Cementos del Pacífico	7.700	Tempisque Ferry Boat	1.100
Alunasa	51.000		
CATSA	25.000		
Cementos del Valle	1.100		
DAISA	4.500		
Acuacultura	0.788		
Distribuidora de Cemento	0.990		

---

FUENTE: La Nación, martes 27 de abril de 1982. pág. 1B

- Proyectos agroindustriales de más de 10 millones de dólares serán ejecutados por empresas privadas
- Proyectos agroindustriales cuya inversión oscila entre 5 y 10 millones de dólares serán ejecutados por CODESA
- Proyectos agroindustriales cuya inversión fluctúe entre 1 y 5 millones de dólares serán ejecutados por DAISA
- Proyectos agroindustriales pequeños cuya inversión sea menor de un millón de dólares serán ejecutados por el CITA.

Es conveniente indicar que a la par de las reorganizaciones en el campo de la inversión se presentan nuevas reorientaciones en cuanto a la participación de las instituciones que planifican y ejecutan el desarrollo agroindustrial. Así el IDA, antiguo ITCO que en años anteriores participó en la ejecución de complejos agroindustriales referidos a frutas y legumbres se le han encomendado las actividades de titulación de tierras y colonización básicamente, siendo retomados los proyectos agroindustriales por la DAISA, y el Depar-



tamento agroindustrial que tenía el ITCO fue cerrado en fecha reciente.

Por otro lado, CODESA ha abierto una oficina agroindustrial y a su vez la subsidiaria, DAISA cuenta con la suya propia, considerando los técnicos de DAISA que esta situación podría dar origen a duplicaciones en las acciones a realizar.

Todo pareciera indicar que en este proceso de reestructuración del subsector agroindustrial dentro del que se incluye la subrama frutas, legumbres y especies, CODESA se perfila como la institución estatal promotora para el desarrollo de proyectos que conlleven a alcanzar los objetivos de tipo económico y social que se propone la nueva estrategia: promoción de exportaciones, descentralización de las actividades industriales, generación de empleo, etc..

Se destaca también el interés y la participación de empresas privadas y transnacionales de realizar inversiones en el subsector agroindustrial y en la subrama de frutas, legumbres y especies estableciendo alianzas con los organismos estatales para la formación de empresas de coinvertión; sin embargo la participación de los entes estatales es minoritaria, lo que podría generar poca participación en la toma de decisiones, en la distribución de excedentes y en la incorporación de los campesinos a los proyectos.

Se observa también que el capital privado y transnacional al parecer se interesa más en invertir en las etapas de procesamiento y comercialización de los productos, dejando la etapa de la producción en manos de las empresas estatales.

Estas características pueden detectarse de manera más clara al analizar las transformaciones que están teniendo los complejos frutihortícolas y de especies, así como otros de diversificación económica como el aceite y la apicultura

### 3.7.1 Complejo del marañón

Este complejo que fue desarrollado a partir del año 1978 por el ITCO experimentó varios problemas de tipo administrativo y financiero. En la parte agrícola el proyecto tuvo retrasos ya que las plantaciones se quemaron dos veces consecutivas; esta situación unida a los bajos salarios que pagaba el ITCO, los problemas en la formación de una cooperativa de producción donde la toma de decisiones estuvo concentrada en los funcionarios de la Institución y no en los cooperativistas, así como los atrasos en el financiamiento por parte del BCIE, incidieron en el abandono por parte de los productores del proyecto, ya que tenían que esperar tres años al menos para ver consolidada la producción.

Al momento de este estudio, el proyecto está siendo retomado por la DAISA conviniendo el BCIE en que esta institución está en capacidad de ejecutarlo en la parte agrícola e industrial. Por el momento se han realizado estudios sobre los requerimientos agrícolas y la empresa CODESA formalizará los asuntos financieros con el BCIE, para proceder a la siembra de 3.000 hectáreas las cuales se cultivarán en la zona comprendida entre Cañas y La Cruz de la Provincia de Guanacaste. Dentro de esta área los estudios realizados reflejan que las mejores zonas para el cultivo son: Liberia, Curubandé y Cañas Dulces. La inversión que se solicitará al Banco será de 2 millones, 246 mil dólares que serán otorgados en un plazo de tres años, iniciándose el cultivo en el año 1983.

En la ejecución de este proyecto se tendrá la participación de DAISA - quien desarrollará la siembra, proporcionaría insumos y asistencia técnica. CODESA a través del Departamento Agroindustrial trabajaría en la parte industrial y se está en búsqueda del posible empresario extranjero quien aportaría capital para el desarrollo tecnológico del proyecto.

### 3.7.2 Complejo del palmito de pejivaye

Este complejo ubicado en Guápiles, de la provincia de Limón, tenía como meta la siembra de 1.500 hectáreas de palmito de pejivaye para la exportación. Recientemente se formó una empresa de coinversión con participación del grupo mejicano Monterrey (Del Campo y LAFCO) y la empresa DAISA quien posee el 30% de las acciones, constituyendo la Sociedad Agropalmito S.A.

Actualmente se tienen cultivadas un total de 400 hectáreas en Guápiles propiedad de la sociedad y Del Campo tiene cultivadas otras 400 hectáreas - en el lugar denominado Las Horquetas de Sarapiquí.

El proyecto ha incorporado parceleros del ITCO ubicados en Río Frío y Guápiles los que han cultivado un total de 100 hectáreas por 40 familias aproximadamente. Sin embargo, la participación de los parceleros se ha visto reducida ya que la meta era darle participación a 150 familias. Al tener la sociedad su propia fuente de materia prima, y darle prioridad a la mano de obra asalariada, ha suspendido la realización de contratos con los parceleros, los cuales eran negociables año a año.

No se ha llegado a instalar aún la planta procesadora que tenía programada el Estado y el producto lo procesa Del Campo en sus instalaciones en San José.

Los principales problemas que han afectado la expansión del producto, a nivel de exportación, han sido la baja en los precios en el mercado francés, principal mercado, debido a la saturación por parte de Brasil, que aunque produce palmito de menor calidad, el precio es más bajo ya que se trata de palmito silvestre lo que reduce los costos en la parte agrícola.

### 3.7.3 Complejo de tomate y chilote

Este complejo que la DAISA tenía programado desarrollarlo en la zona de Cañas, no se ha podido llevar a la ejecución debido a los problemas de atrasos en la construcción del Proyecto de Riego de Moracia.

El proyecto será desarrollado en fecha futura con participación de las empresas DAISA, Gerber, Del Campo y Del Trópico. La DAISA estaría encargada de desarrollar la parte agrícola y el resto de las empresas el procesamiento y comercialización de los productos, en particular del tomate.

Para el procesamiento del chilote se están realizando estudios para ver la posibilidad de montar una planta simple de procesamiento, cuyo costo es de 1.6 millones de colones la cual se localizaría en Limonal de Abangares para aprovechar las instalaciones de la planta empacadora de melón. Junto al chilote se procesarían otros productos como pepinillos, pepino, col de bruse las, zanahoria. Los estudios de mercadeo se están realizando para ver las posibilidades de colocar estos productos en los mercados de Colombia y Estados Unidos.

#### 3.7.4 Complejo de papaya

Este proyecto que había sido formulado por la OSPI en sus inicios y cuyo objetivo era instalar una planta pequeña en Paquera, tuvo problemas en su ejecución por falta de financiamiento. El proyecto está siendo retomado por DAISA para procesar no solo la pulpa de papaya, sino otros sub-productos como son la papaína y el latex. Este proyecto que tiene un costo de 10 millones de dólares va a ser concluido a nivel de estudio por la DAISA y presentado a CODESA para buscarle el financiamiento en el exterior. Las plantaciones se desarrollarían en la zona de Abangares y es muy posible que tenga buena cogida, según los técnicos de DAISA, ya que Costa Rica se destaca como el país que presenta los mayores rendimientos por árbol y por hectárea (cada árbol produce alrededor de 130 a 160 kilos de papaya y la densidad por hectárea es de 1.300 árboles).

#### 3.7.5 Complejo de la piña

La comercialización de la piña presenta los siguientes problemas: por una parte, el mercado de la piña enlatada está acaparado por empresas transnacionales en particular por la empresa Del Monte que en Costa Rica tiene sus propias plantaciones explotadas por la subsidiaria PINDECO en Buenos Aires de Osa donde cultiva un total de 3.000 hectáreas. Al parecer la variedad de piña que cultiva esta empresa, la callena lisa es la más apta para el procesamiento, no así la variedad Monte lirio que es la que se promueve en la zona de San Carlos.

Por otra parte, se han presentado problemas con las exportaciones de fruta fresca al mercado norteamericano debido a que el contrato que realizó DAISA con la empresa distribuidora SUN WORLD no es el más adecuado. El problema principal que se presenta es que esta multinacional tiene sus propias plantaciones en Honduras, dándole prioridad a las colocaciones en el mercado externo a su propia piña, encontrándose la DAISA en un segundo lugar.

Esta situación ha hecho que la DAISA haya tenido que suspender desde hace 6 meses las exportaciones de piña al mercado norteamericano, y haya tenido que iniciar pruebas con algunos mercados europeos como España, sobre los cuales no se tienen aún resultados definitivos.

De esta forma, la DAISA se encuentra en un periodo de evaluación en cuanto a los problemas que se presentan en la comercialización de los productos, siendo probable que al final se quede con tres o cuatro productos para su desarrollo.

### 3.7.6 Complejo del jengibre

Acerca de este producto, la DAISA ha iniciado el envío de forma experimental al mercado norteamericano con buenos resultados (en tres furgones enviados la ganancia ha sido de 1 millón de colones). Este jengibre ha sido comprado a productores independientes. Sin embargo, los precios en el mercado internacional son muy fluctuantes y tienden a decaer fácilmente; además no existe regular abastecimiento de materia prima, razón por la cual se ha encargado al ITCO la promoción del cultivo en la región atlántica en los distritos de Siquirrés y Guápiles. La idea es que a la par del desarrollo del cultivo del jengibre se incrementen otras variedades de especies como son: pimienta, chile panamá, cúrcuba y remolacha, con el fin de montar una deshidratadora en el país y vender la materia prima a empresas que están interesadas en adquirirla.

Son tres las compañías transnacionales que están interesadas en comprar la materia prima de especias: Baltimore Spice y Laboratorios Griffith de origen norteamericano y la empresa Prima S.A. de origen alemán. Estas empresas controlan la comercialización de estos productos, comprando la materia prima a los productores nacionales y realizando en el país la mezcla y el envasado para colocar el producto en filiales que la distribuyen a mercados suramericanos.

### 3.7.7 Complejo de cítricos

Este proyecto fue programado para ejecutarlo en conjunto con instituciones nacionales y extranjeras, y obedecía a las prioridades que tenía el Instituto Costarricense de Electricidad, ICE, para reforestar con cítricos el área de la Represa de Boruca. Además del ICE quien suministraría parte de la inversión para iniciar el vivero, participaría el MAG en la parte técnica; el ITCO en la dotación de tierras, SEPSEIC en la elaboración de un perfil económico; también participarían la Municipalidad de Buenos Aires y el Centro Agrícola Cantonal. La Coca Cola participaría en la abor-  
ta-

ción de yemas y semillas de naranja y de limón ácido importadas de la Florida. El proyecto ha tenido algunos problemas para su ejecución ya que el ICE dejó como segunda prioridad la construcción de la renresa; el ITCO no procedió a la compra de tierra y también se cuestionó la rentabilidad del proyecto; además el proyecto no se presentó a las instituciones de crédito para buscarle financiamiento. Los avances del proyecto indican que se ha procedido a la elaboración del vivero y del banco de yemas (requisito para injertar los árboles) y la empresa que está más interesada en ejecutarlo al parecer es la Coca Cola, la que se encuentra realizando los estudios pertinentes a fin de cultivar las primeras 100 hectáreas.

### 3.7.8 Complejo de caña para alcohol

Este era un proyecto que sería llevado a ejecución por CATSA y el ITCO con el fin de sembrar 100 hectáreas de caña como semillero en Filadelfia de Guanacaste, de cuya manufactura se obtendría alcohol como carburante. Este proyecto nunca se ejecutó, quedando a nivel de idea. Los principales problemas que obstaculizaron su desarrollo fueron los siguientes: falta de personal técnico (el ITCO cuenta con ingenieros agrícolas y el proyecto requería además de ingenieros industriales); falta de decisión política por parte del ITCO para adquirir la tierra e iniciar el cultivo y falta de financiamiento.

### 3.7.9 Complejo de coco híbrido

Este proyecto que sería ejecutado por el ITCO, ASBANA y la AID a través del Programa 515-T 034 en la provincia de Limón, tampoco ha podido ser desarrollado, quedándose a nivel de idea. El objetivo que se perseguía era obtener una variedad de coco híbrido más resistente al cruzar dos variedades: el coco gigante y el enano malayo, en un área de 500 hectáreas.

Los problemas que se presentaron en torno a este proyecto fueron: la falta de investigación en cuanto a la variedad que se deseaba obtener, falta de definición para la participación de ASBANA y falta de financiamiento.

Paralelo a este proyecto se planteaba otro que sería ejecutado por la Oficina del Coco en conjunto con JAFDEVA y la Empresa Multinacional Castle and Cooke Ind. con el objeto de cultivar 3.000 hectáreas en la zona atlántica. Los avances sobre este complejo se tendrán en futuras investigaciones que realice el Instituto de Investigaciones Sociales.

### 3.7.10 Complejo de frutales

Este proyecto que tenía influencia en Esparta, Orotina y Turrubares cubría la siembra de 500 hectáreas de mango de las variedades Haden y Hatkiens para la exportación. Este proyecto sería ejecutado por varias instituciones y empresas: una cooperativa de agricultores (Coopecoyolar) para el desarrollo del cultivo; Horti Frutti empresa encargada de la comercialización de la fruta manufacturada y la DAISA encargada de la comercialización de la fruta fresca sometida a un proceso de lavado, fumigado y empaque, al igual que el melón y piña.

Hasta el momento se tienen 100 hectáreas de mango cultivados habiendo un retraso en las metas que se tenían estipuladas. Los principales problemas que se han presentado para culrir con las metas propuestas son: falta de financiamiento para el montaje de la planta procesadora; suspensión de las actividades de fumigación por parte del gobierno norteamericano (se han suspendido las fumigaciones que se realizaban para ingresar los productos en forma fresca por New York, lo que ha obligado al país a montar una cámara de fumigación que sería instalada con el aporte de AID y la colaboración del Departamento de Sanidad del MAG).

En este sentido existe falta de definición sobre la empresa que va a realizar las exportaciones, que es la que tendría que pagar los servicios de fumigación.

### 3.7.11 Complejo de frutales de altura ubicado en Cartago

Este proyecto que pretendía la manufactura de varias frutas: mora, manzana, melocotón y frutas se desechó por falta de estudios de factibilidad y por considerarlo el gobierno de carácter no prioritario.

### 3.7.12 Complejo del ramio

Este proyecto tiene como meta el cultivo de 600 hectáreas de ramio en Cuáviles de Linón. El objetivo es la industrialización del ramio para la obtención de material textil y utilización de los desechos para consumo animal. Este proyecto está siendo desarrollado por la Compañía RAMIRATEX (sociedad formada por Moisés Soto, John Baker y Eduardo Guillén), y se encuentra a nivel de investigación, en particular en búsqueda de la tec

nología que será traída de China. Hasta el momento se tiene un semillero en 2 hectáreas. La participación del ITCO sería la de proporcionar tierras para desarrollar el cultivo, al momento se está en la espera de que la empresa le proporcione la semilla para iniciar el cultivo.

### 3.7.13 Complejo de palma africana

El proyecto de palma africana forma parte de un proyecto más amplio que con financiamiento del Bando Mundial se va a llevar a efecto para el desarrollo integral de Coto Sur. La meta era la de sembrar 3.000 hectáreas con la participación de diferentes instituciones estatales y privadas: ITCO, Banco Nacional, Compañía Bananera de Costa Rica y FIDA (Fondo Internacional para el Desarrollo de la Agricultura - Naciones Unidas).

El cultivo se inició con 70 hectáreas en el cantón de Corredores de Punarenas, de las cuales 35 fueron cultivadas por el ITCO y 35 por agricultores independientes. Esta primera etapa se realizó con fondos del ITCO y del Banco Nacional, quien dio el financiamiento a los agricultores independientes. En el mes de setiembre de 1982 se obtiene la producción de estas 70 hectáreas.

En una segunda etapa entraría en el proyecto la Compañía Bananera a través de la United Fruit como accionista, aportando tierras, capital y activos; el fin es que el Estado se haga cargo de la producción y la compañía de la comercialización del producto.

La última información proporcionada por los técnicos del ITCO, es que el proyecto va a ser ejecutado por una compañía inglesa la Comweltd quien se hará cargo de cubrir la meta de 3.000 hectáreas programadas.

### 3.7.14 Complejo del aceite

El complejo para la extracción de aceite de algodón y maní se ubica en la provincia de Alajuela y tiene una inversión que alcanza los 8 millones de dólares que serán aportados por una empresa norteamericana, la Hemisphere Agro Enterprises, empresa que ha aportado el 100% del capital. Sin embargo ha donado a DAISA el 5% de las acciones y otorgó un puesto en su Junta Directiva con voz y voto. La participación de DAISA consiste en aportar estudios de factibilidad, exoneración de impuestos y otros intangibles, la idea es subsidiar la materia prima para compensar el valor agregado que el



proyecto deje al país y que se traduce en generación de empleos.

Paralelo al desarrollo de este proyecto de aceite extraído del algodón y el maní se implementaría el cultivo de soya a fin de aprovechar la misma planta para manufacturar los productos. El total que se tiene programado cultivar de soya son 30,000 hectáreas que sería el total requerido que se justifica para montar la planta; pero el cultivo se va a iniciar con 10,000 hectáreas y se espera se genere tres empleos por hectárea lo que daría un total de 30,000 empleos en la parte agrícola y administrativa del proyecto.

### 3.7.15 Proyectos apícolas

Dos proyectos apícolas se han venido desarrollando por parte de las instituciones estatales. Uno del IDA ubicado en Llanos del Cortés en Bagaces, Guanacaste que tenía como meta la instalación de 1.200 colmenares para 1981, con el fin de exportar miel, polen, cera, y otros derivados. El proyecto que sería financiado por el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), a través del Programa de Agroempresas Rurales, ha tenido problemas para llegar a cubrir en tiempo las metas que se proponía. El principal obstáculo ha sido la falta de financiamiento debido a los problemas de trámite para la formulación del proyecto requeridos por el BCIE. Esta situación ha conllevado a que el proyecto se financie con los recursos del ITCO, venta de madera de la finca, habiendo en la actualidad un total de 825 colmenares llegándose a cumplir la meta propuesta hasta el año 1983.

Otro proyecto apícola lo inició la DAISA el 1 de setiembre de 1981, en Paquera, provincia de Puntarenas, la meta era la instalación de 2.000 colmenares teniéndose a la fecha instalado un total de 1.400. Este proyecto que es manejado totalmente por la DAISA contempla la obtención de miel para la exportación y de otros subproductos como polen y cera para consumo local. Para la extracción y procesamiento de la miel, DAISA ha instalado una procesadora en Paquera, comprando la miel a los productores de la zona de Nicoya que hasta el momento han tenido que entregar el producto a una empresa alemana, la Coricafé pagando bajos precios por el producto. En este sentido la DAISA pretende romper con el monopolio que tiene esta empresa, pagando mejores precios a los productores y consolidando el mercado tanto europeo, como norteamericano.

### 3.8 Mecanismos para impulsar el desarrollo industrial y agroindustrial

Son varios los mecanismos o instrumentos que se han venido estableciendo para fomentar el desarrollo industrial y agroindustrial. Entre ellos el establecimiento de una infraestructura institucional cuya configuración y limitaciones se expusieron en el punto 3.4 de este capítulo. La inversión es otro instrumento de vital importancia para el desarrollo agroindustrial; al respecto se ha hecho mención al comportamiento de la inversión pública en el punto 3.5 y a los montos de inversión extranjera programados para los proyectos agroindustriales de frutas, legumbres y especies, en el punto 3.7. Es importante referirse ahora a otros mecanismos que han sido formulados para promover el desarrollo agroindustrial y dinamizar las exportaciones de productos no tradicionales, dentro de los que se ubica la subrama en estudio. Estos son:

- 3.8.1 La Ley de Fomento a las Exportaciones (CAT y CIEX)
- 3.8.2 Impuestos de exportación y exoneración de derechos de importación
- 3.8.3 Régimen de importación temporal
- 3.8.4 Seguro de cosecha
- 3.8.5 Sistema generalizado de preferencias
- 3.8.6 Fomento a la investigación

#### 3.8.1 La Ley de Fomento a las Exportaciones (CAT y CIEX)

La Ley de Fomento a las Exportaciones fue promulgada en el mes de diciembre de 1972. Entre los beneficios fiscales que contempla esta ley para promover las exportaciones de productos no tradicionales (dentro de los que se incluyen los agroindustriales y los de la subrama frutas y legumbres), están el Certificado de Abono Tributario (CAT) y el Certificado de Incremento a las Exportaciones (CIEX), que fue adicionado a dicha ley en el año 1976.

Según lo especifica la ley, se pueden acoger a estos beneficios, "las personas físicas o jurídicas que exporten mercancías producidas o elaboradas total o parcialmente en Costa Rica, a terceros mercados de acuerdo con la siguiente clasificación:

- a. Empresas cuyas mercancías tengan por lo menos un valor agregado nacional del 35%, conforme a las normas reglamentarias que al respecto se establezcan;
- b. Empresas cuyas mercancías tengan por lo menos un valor agregado nacional del 45% y utilicen no menos del 70% del valor de la materia prima regional que se instalen en zonas menos desarrolladas del país, de acuerdo con la evaluación que prepare periódicamente el Ministerio de Economía, Industria y Comercio" (1).

El Certificado de Abono Tributario opera de la siguiente forma: El Banco Central mediante recomendación hecha por el CENPRO otorga al exportador un certificado hasta por un 15% del valor F.O.B. de la exportación (esto es que el productor o exportador debe cubrir todos los gastos hasta poner el producto en el barco). El CAT tiene un periodo de maduración de un año dentro del cual no se puede hacer efectivo, pero si puede ser negociable y transferible (por ejemplo se puede utilizar para pagar los impuestos a la exportación que estipula el Estado).

El otro mecanismo que viene a favorecer la comercialización de productos agroindustriales es el Certificado de Incremento a las Exportaciones (CIEX), los cuales son títulos al portador emitidos por el Banco Central en moneda nacional, son libremente negociables y están exentos de toda clase de impuestos e intereses.

El monto global de los CIEX es fijada anualmente por el Banco y tiene un equivalente de hasta un 10% del incremento que se hubiere tenido en el valor F.O.B. de las exportaciones con respecto al año base. Entre los problemas que presenta este certificado está su tiempo de presentación, esto es que si no se dispone de este certificado en el tiempo dispuesto por el Banco, se pierde el derecho a hacerlo efectivo. A partir de mayo de 1978, se introducen algunas modificaciones del beneficio a obtener por las empresas según tipo de producto. De esta forma las empresas exportadoras se acogen al beneficio del CIEX de acuerdo a la siguiente escala:

---

(1) Centro de Promoción de Exportaciones e Inversiones. Ley de Fomento a las Exportaciones. Manual del exportador. Volumen N. 2. Noviembre de 1981. San José, Costa Rica, pág. 4.

- 8% Productos agroindustriales
- 6% Productos agrícolas con cierto grado de industrialización
- 4% Productos agrícolas sin ningún proceso industrial
- 10% Para casos excepcionales, o bien para productos de exportación no tradicionales

En el siguiente cuadro se pueden observar los montos de las exoneraciones en cuanto a los CAT que se han concedido en el periodo 1973-1980, tanto para la industria en general como para la agroindustria en particular. Los datos indican que la agroindustria realmente se ha venido beneficiando de estos certificados. Sin embargo se observa para los tres últimos años una disminución en cuanto a los montos concedidos lo que puede significar que no ha habido un desarrollo sostenido de la actividad agroindustrial.

Los estudios realizados en tres de los complejos agroindustriales de frutas y legumbres permiten detectar ciertos problemas en cuanto al funcionamiento de estos mecanismos, en particular del CAT. Por un lado, aún cuando los beneficiarios del CAT son los productores, estos no están participando de estos beneficios sino que son básicamente las empresas exportadoras las que se están apropiando de estos incentivos. Al parecer, no ha habido interés de parte de los exportadores de dar a conocer su existencia. En este sentido se debe exceptuar la DAISA, empresa que liquida parte de los CAT a los productores del melón y la piña. Sin embargo, la información de campo permite comprobar que no a todos los campesinos se les liquida este beneficio: al parecer solo a los medianos productores se les otorga, no así a los pequeños - los cuales desconocen de la existencia de este instrumento. Tampoco la empresa DAISA les retorna la totalidad del CAT que les corresponde que es de un 15% del valor F.O.B. de la exportación, ya que por lo general estos certificados son vendidos por la DAISA antes del plazo de un año, por lo que tienen un precio menor; por tal razón lo que se retorna a los campesinos oscila entre un 8 y un 11% según indicaron técnicos de la DAISA.

En el caso del chayote, que es comercializado por la Empresa PIMENTICO, los productores entrevistados desconocen en su totalidad la existencia de los CAT, lo que indica que es la empresa la que se está apropiando de estos beneficios, quedando el productor sin participación.

Cuadro 17

COSTA RICA: CERTIFICADO DE ABONO TRIBUTARIO CONCEDIDO DE 1973-1980 (EN MILES DE COLONES)

AÑO	Monto en colones corrientes			Monto en colones de 1966 (1)		
	Total	Agroindustria	% partic. agroind.	Total	Agroindustria	Participación %
1973	2.680.2	915.0	34	2.010.1	656.1	33
1974	5.841.5	2.521.4	43	3.408.7	1.448.5	42
1975	18.160.5	8.513.7	47	8.411.7	3.942.4	48
1976	40.218.5	20.692.0	51	16.304.7	8.532.8	52
1977	90.530.0	46.350.7	51	31.640.6	17.547.1	55
1978	78.431.2	38.111.2	49	26.723.1	13.796.9	52
1979	79.446.1	32.626.0	41	25.045.6	10.835.6	43
1980	77.502.3	24.256.2	31	19.865.4	6.396.9	32

(1) Deflatado con el índice de Precios Implícitos del Producto Interno Bruto para la Industria y la Agricultura.

FUENTE: SEPSA con base en información del BCCR

### 3.6.2 Impuestos de exportación y exoneración de derechos de importación

Otros mecanismos que han venido a favorecer la comercialización de los productos no tradicionales dentro de los que se ubican los referidos a legumbres, frutas y especias, son los impuestos de exportación y las exoneraciones para la importación de materias primas, maquinaria y equipo, como se verá a continuación.

#### 3.6.2.1 Impuestos de exportación

Los productos no tradicionales gozan de ciertas ventajas en cuanto al pago de impuestos de exportación en comparación con los productos tradicionales, aspecto que viene a beneficiar las exportaciones de ciertos productos como frutas, legumbres y especias y al sector agroexportador de estos productos.

Son dos los tipos de impuestos que deben pagar los productos de exportación:

a. Según la Ley de la República N. 5519 del 24 de abril de 1974, los productos tradicionales pagan impuestos sobre el valor F.O.B. que varían según el tipo de producto. Así la carne paga el 4%, el camarón el 4%, el café (de acuerdo al precio por quintal establecido por el Banco Central) paga entre un 4 y un 18%; el azúcar paga entre un 1 y un 18% (de acuerdo a los precios internacionales); el cacao un 1%. Otros productos tradicionales (como la madera, ganado de carne, etc.) pagan el 6%.

En contraposición a los productos tradicionales los no tradicionales deben pagar impuestos solo de un 4% sobre el valor F.O.B.

b. Otro tipo de impuesto que recae sobre la exportación fue establecido por Ley de la República N. 6696 referida al diferencial cambiario, del 10 de diciembre de 1981 (ley que contempla la devaluación del dólar de \$8.60 a \$20.0).

Esta ley establece que los productos tradicionales deben pagar el 10% sobre el diferencial cambiario, mientras que los productos no tradicionales cuyo destino de los productos sea Centroamérica y Panamá (siempre que estén en tratados bilateralmente y Mercomún) pagan el 5% sobre el diferencial cambiario, mientras que los productos no tradicionales fuera del área no pagan este

impuesto.

Este impuesto al diferencial cambiario tuvo un año de duración venciendo el 1 de diciembre de 1982.

Con el propósito de contraer un poco las sobreganancias que estaba teniendo el sector exportador debido a la devaluación del colón, un nuevo impuesto sobre el diferencial cambiario fue aprobado por Ley de la República N. 6820 del 24 de octubre de 1982, quedando establecido que los productos tradicionales seguirían pagando el 10% sobre el diferencial cambiario. Los productos no tradicionales a mercado centroamericano y Panamá seguirían con el 5% mientras que los que tienen como destino terceros mercados pagarían el 1%.

De esta forma, el sector agroindustrial exportador y específicamente el de frutas y legumbres cuyo mercado es preferentemente el norteamericano al parecer se ha visto favorecido, en comparación con los exportadores de productos tradicionales ya que únicamente debe pagar un 5% sobre el valor F.O.B. si los productos se destinan fuera del área centroamericana y un 0% si el producto se exporta a los países centroamericanos y Panamá.

Es conveniente hacer notar que la legislación, para establecer este nuevo impuesto al diferencial cambiario, se basó en la misma clasificación que se venía utilizando y que considera el tipo de producto ya sea tradicional o no tradicional, haciendo caso omiso a otros criterios que según algunos economistas podían haberse contemplado para buscar indicadores más equitativos:

- El porcentaje de componente importado que conlleva la elaboración del producto
- El porcentaje de las ventas realizadas en mercados externos en relación con las ventas totales del empresario
- El tipo de cambio a que el exportador vende y compra las divisas
- Los aumentos de precios en los factores de producción de origen nacional (materias primas, mano de obra, etc.) (1).

No se contemplaron tampoco otros criterios como el traslado del gravamen. Este criterio implica que se deben establecer mecanismos para que el impuesto lo pague en efecto el que realiza la actividad exportadora y que no se recargue al productor, como en realidad sucede.

---

(1) Villasuso E., Juan Manuel. Las sobreganancias de los exportadores. La Nación, sábado 24 de julio de 1982. Pág. 15A

### 3.8.2.2 Exoneraciones para la importación de materias primas, maquinaria y equipo

El sector industrial en su conjunto (dentro del cual se incluye la agroindustria) se ha favorecido también por el sistema de incentivos fiscales que exonera de impuestos la importación de materia prima, maquinaria y equipo.

El Tercer Protocolo al Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales establece beneficios que se traducen en exoneración de impuestos hasta por un monto de Q10.000 para la importación de maquinaria y equipo y hasta por la suma de Q15.000 para la importación de materia prima. Es el MEIC la institución encargada de otorgar este incentivo y de realizar los respectivos controles de funcionamiento.

En el siguiente cuadro se puede observar el incremento en cuanto a los montos exonerados que ha tenido la industria en su conjunto entre los años 1976 y 1978. Se observa también que son los productos minerales no metálicos los que se han acogido a los mayores beneficios en el período 1977-1978, presentando un incremento en dichos años de 318.5%. El subsector alimenticio que incluye la subrama en estudio, es la segunda en importancia presentando un incremento anual de 132.4% en dichos años. Aún cuando no se cuenta con el detalle por subramas que componen el subsector alimenticio, es probable que legumbres, frutas y especias se hayan beneficiado también con este tipo de incentivos que exonera de impuestos la importación de materias primas, maquinaria y equipo.

### 3.8.3 Régimen de importación temporal

El régimen de importación temporal es otro mecanismo que se ha establecido para promover tanto la industria tradicional como la agroindustrial en general. Este régimen consiste en la exoneración de impuestos de importación a un conjunto de mercancías por un período no mayor de 12 meses para adicionarlas a productos elaborados o ensamblados en el país y que se destinen a la exportación. El régimen excentúa del pago de impuestos a las siguientes mercancías:



- a. Materia prima
- b. Productos semielaborados
- c. Productos terminados que sean insumos de otros artículos finales fabricados, elaborados o ensamblados en el país
- d. Envases y material de empaque
- e. Moldes, dados, matrices, piezas postes, utensilios y otros dispositivos cuando sirvan como complemento de otros aparatos, máquinas o equipo destinado a la exportación, así como etiquetas o marbetes utilizados por las empresas para la exportación.

Intervienen en el otorgamiento de este régimen de importación temporal varios organismos: el MEIC a quien corresponde tomar la decisión previa recomendación del CEMPRO para otorgar este beneficio; y el Ministerio de Hacienda quien solicita una garantía o fianza del 110% de los derechos a pagar sobre los artículos importados que estén sujetos al régimen.

#### 3.8.4 Seguro de cosechas

Uno de los mecanismos que vendría a fortalecer la exportación de productos no tradicionales, en particular los referidos a frutas, legumbres y especias, es el establecimiento de programas de seguro de cosechas.

En contraposición a los incentivos anteriores que como hemos visto vienen a favorecer al sector exportador, el seguro de cosechas acarrearía beneficios para el sector campesino, aspecto que quizá vendría a mejorar las deficiencias existentes en cuanto a abastecimiento de materia prima.

Desde que se inició la ejecución de estos cultivos, en el año 1979, las pérdidas en la fase productiva han sido absorbidas en su totalidad por los campesinos. No es sino para la cosecha pasada que la DAISA presentó un programa de seguro de cosecha al Instituto Nacional de Seguros para el melón. Sin embargo el resto de los productos, piña, chayote, marañón, etc., aún se encuentran sin seguro.

Según opinión de los técnicos de DAISA el seguro de cosecha para estos productos que son altamente perecederos se va a ir otorgando poco a poco.

### 3.8.5 Sistema generalizado de preferencias

El Sistema Generalizado de Preferencias es otro instrumento que en cierta medida viene a favorecer las exportaciones de productos no tradicionales, aunque está sujeto a cláusulas que pueden afectar la comercialización de los productos, como se indicó en páginas anteriores.

Según lo estipula el título quinto de la Ley de Comercio Exterior emitida por los Estados Unidos en el año 1974, un conjunto de productos (dentro de los que se incluyen frutas, legumbres y especias), procedentes de los países en vías de desarrollo pueden ingresar a este país libres de gravámenes arancelarios, siempre y cuando reúnan requisitos de calidad, sanidad y medida que son exigidos por el mercado norteamericano.

Para acogerse al S.G.P., los países beneficiarios deben someter los productos a la vigilancia de las autoridades aduaneras y cumplir con el requerimiento de formularios que el país importador estipula. Además el S.G.P. contiene algunas cláusulas que limitan las cantidades de los productos a exportar, imponiendo impuestos si el país beneficiario excede ciertos montos. Las siguientes cláusulas son restrictivas para el comercio de los productos:

- a. Si el país ha exportado a Estados Unidos (directa o indirectamente) durante un año calendario una cantidad de un artículo elegible, cuyo valor estimado exceda de una suma que guarde la misma proporción respecto a 25.000.000 de dólares que la que represente el Producto Nacional Bruto de Estados Unidos del año calendario anterior al mencionado, según lo determine la Secretaría de Comercio, respecto al Producto Nacional Bruto de Estados Unidos del año calendario 1974, o.
- b. Excepto por lo dispuesto en la subsección (d), ha exportado directa o indirectamente a Estados Unidos una cantidad de un artículo elegible igual o superior al 50 por ciento del valor estimado de las importaciones totales de ese artículo, hechas por Estados Unidos durante cualquier año calendario (1).

---

(1) Secretaría General Organización de los Estados Unidos. Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos. Cobertura y procedimientos administrativos vigentes en 1981. Programa de Comercio internacional y desarrollo de exportaciones. Págs. 3 y 4.

Como se mencionó en páginas anteriores, dos de los productos de la subrama de frutas, legumbres y especies han sido afectados por dichas cláusulas; en el año 1979 se le aplicó al chayote fresco y en 1981 a la yuca fresca, refrigerada y congelada. De esta forma, la aplicación de dichas cláusulas tienen como resultado un incremento en el costo del proceso de comercialización.

Por otro lado, si bien es cierto los productos no tradicionales pueden ser afectados por la aplicación de estas cláusulas denominadas de "necesidad de competencia", también es cierto que el país no lleva registros que le permitan conocer los montos esperados exportables.

### 3.8.6 Fomento a la investigación

El desarrollo agroindustrial se ha visto favorecido por el apoyo tecnológico y crediticio de dos Centros de Investigación: el Centro de Investigación en Tecnología de Alimentos (CITA) y el Consejo Nacional de Investigación en Ciencias y Tecnología (CONICIT).

El CITA ha incluido dentro de su política el establecimiento de plantas simples de procesamiento, de pequeña escala en diferentes zonas rurales del país a manera de modelos agroindustriales con el propósito de investigar problemas de mercadeo de diferentes materias primas, trabajar con grupos de agricultores con algún grado de organización, generar empleo y aportar parte de la inversión para el desarrollo agroindustrial rural.

Son tres los modelos agroindustriales que viene impulsando el CITA para el desarrollo de la agroindustria de frutas y legumbres: modelo agroindustrial de Coopagrinar en Alfaro Ruiz (Zarcero) de Alajuela para manufacturar repollo ácido, durazno en almíbar, encurtidos en mostaza y vinagre y miel de chiverre. Modelo agroindustrial de Coopesilencio en Aguirre, Puntarenas para la preparación de néctar, bocadillos y mermelada de papaya y el modelo agroindustrial de Coopecabuya en Cedral de León Cortés en San José, para la manufactura de mora.

De estos el modelo que está en un grado mayor de desarrollo es Coopagrinar el que fue seleccionado para estudio en la investigación anterior. Los resultados obtenidos indican que la planta agroindustrial ha sido beneficiosa ya que constituye una alternativa para colocar los excedentes de algunos de los productos del lugar, en particular durazno que es la fruta que se pro-

duce en mayor cantidad. Sin embargo se detectaron diferentes problemas, unos de índole administrativa, otros de poca absorción de mano de obra a nivel de planta y también altos precios por los productos, ya que el ser sometidos a un proceso de manufactura requieren de ciertos insumos como marbetes, envases y otros que encarecen el producto.

El CONICIT también ha fomentado la investigación en el campo agroindustrial. Según el informe de SEPSA ya mencionado, el monto global financiado por el CONICIT para el periodo 1980-1981, que cubre un total de 19 proyectos y un monto de 10.871 (miles de colones), el área de agroindustria absorbió el 44.6%. Estas cifras revelan que en efecto en materia de investigación en el campo agroindustrial ha habido un aporte importante, sin embargo es necesario intensificar la investigación sobre todo en materia de comercialización a fin de irle buscando solución a los problemas que se presentan.

#### IV. LA COMERCIALIZACION EN TRES COMPLEJOS AGROINDUSTRIALES DE FRUTAS Y LEGUMBRES

En este capítulo se incluyen los resultados del trabajo de campo en tres complejos agroindustriales seleccionados para su estudio: melón en Cañas y Paquera; piña en San Carlos y chayote en el Valle de Ujarrás. Si bien el análisis se centra en la fase de comercialización, la estrecha interdependencia que se establece entre las etapas productivas, de industria y mercadeo de los productos, hizo que el estudio se ampliara a estos niveles. De esta forma para cada complejo se analizó: los antecedentes de las empresas que participan; las características del producto y de los productores; las formas de abastecimiento que tienen las agroindustrias. También se incluye un análisis de la rentabilidad para el producto del melón por medio del estudio de algunos indicadores económicos tales como: ingreso bruto y neto por hectárea y/o manzana; costos del cultivo y relación beneficio costo. Como se señaló en la metodología hubo limitaciones para obtener estos indicadores en la piña y el chayote. Las características en cuanto al procesamiento y clasificación de los productos es otro de los puntos que se analizó, así como las formas y funciones que asume la comercialización. Sobre el proceso de comercialización, se trató de estudiar las características del mercado internacional, las condiciones del transporte marítimo, los costos de exportación, haciendo énfasis en la identificación de los agentes que participan y las formas que asumen los márgenes de comercialización. La información se ordenó de la siguiente manera:

- 4.1 Comercialización complejo agroindustrial del melón
- 4.2 Comercialización complejo agroindustrial de la piña
- 4.3 Comercialización complejo agroindustrial del chayote

##### 4.1 Comercialización complejo agroindustrial del melón.

###### 4.1.1 Antecedentes

El proyecto del melón se inició en el año 1979, como parte de la política de desarrollo agroindustrial impulsada por el Estado Costarricense, con participación de diversas instituciones estatales. Entre ellas tenemos las siguientes:

-Corporación de Desarrollo Agroindustrial (DAISA); Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG); Instituto de Tierras y Colonización (ITCO); Servicios Nacional de Electricidad (SNE) e Instituto Nacional de Fomento Cooperativo (INFOCOOP).

Los objetivos del proyecto son:

- a. Diversificar la producción agrícola
- b. Promover la exportación y mejorar la balanza de pagos
- c. Utilizar los canales de riego que han sido construidos a propósito de la creación del Distrito de Riego de la Cuenca Baja del Río Tempisque
- d. Impulsar el cultivo de productos de cuidado intensivo y alta rentabilidad (1).

El proyecto se inició con el cultivo de sesenta hectáreas (60) ubicadas en la zona de Cañas, concretamente San Luis y Paso Hondo, y la participación de agricultores pequeños y medianos de la zona.

Los resultados que se obtuvieron durante esta primera experiencia fueron adversos para los productores, el 50% de los cuales obtuvo pérdidas. Del restante 50% dos obtuvieron ganancias, y el resto salió igual que como entró, es decir que no se dieron pérdidas ni ganancias.

Ante este panorama, y al acercarse nuevamente la época de cultivo del próximo periodo, los agricultores plantearon a DAISA la necesidad, de que les pagara un mejor precio del producto, basándose en tres argumentos fundamentales:

- a. Riesgos que implica el cultivo del producto
- b. Elevados costos de producción
- c. Gran cantidad de fruta rechazada en la planta

La negativa de DAISA para reconocer un aumento de precios provocó la deserción de muchos productores que abandonaron el proyecto, obligando a la empresa a desplazar su zona de cultivo hacia el sector de Paquera en la provincia de Puntarenas, con la consiguiente incorporación de productores de la nueva zona.

---

(1) Objetivos obtenidos del Plan Nacional de Desarrollo Agroindustrial de Costa Rica, para el conjunto de proyectos agroindustriales.  
OFIPLAN, 1977

Otra medida que tomó DAISA fue la de adquirir la Hacienda Corobicí, situada en Cañas, Guanacaste, con el objeto de cultivar melón en finca de su propiedad y no depender totalmente de los productores. Es por ello que la actual investigación consideró por una parte la Hacienda Corobicí, y por otro el conjunto de los productores.

En lo que respecta a la exportación de fruta fresca al mercado norteamericano, las actividades del complejo en su conjunto deben estar muy bien coordinadas, tanto en lo que refiere al cultivo de la fruta (meses de octubre, noviembre y diciembre), como de la cosecha (diciembre, enero, febrero). Para estas tareas, así como para otras relativas a técnicas de cultivo, utilización de insumos, enfermedades del producto, etc., las técnicas de DAISA recibieron asesoría de parte de técnicos israelitas que son expertos en la fruta.

La empresa cuenta con dos plantas para procesar el melón, la más importante de las cuales se ubica en Limonal de Alajó ocupando las antiguas instalaciones de CODESA para el procesamiento de café; la otra se encuentra en Paquera. Ambas plantas, a pesar de que una de éstas es importada, tienen características muy sencillas, ya que las labores que se realizan son solamente de empaque y clasificación de la fruta.

El proyecto ha sido financiado por el Banco Mundial (BIRF), con un fuerte componente de capital israelí, así como por la TAHAL Consulting Company, en lo que refiere a asesoría y capacitación técnica del personal vinculado con el proyecto. De manera que podemos constatar una importante participación de capital israelí en el proyecto, habiéndosele dado beca a cincuenta ingenieros (treinta de los cuales eran del MAC), para irse a especializar a Israel en materia de riego y avenamiento de frutas y legumbres.

#### 4.1.2 Abastecimiento de materia prima

a. El abastecimiento de materia prima de parte de la empresa se llevó a cabo durante los dos primeros años mediante el establecimiento de contratos con pequeños y medianos agricultores ubicados en las zonas de Paso Hondo y San Luis de Cañas, Guanacaste, para la segunda y tercera cosecha se involucró a productores de la zona de Paquera. Entre estos solamente hay tres que podemos considerar grandes, y el resto de ellos son pequeños. Lo mínimo que cultivan son dos hectáreas, siendo el promedio de cinco para el caso de los pequeños. Los grandes cultivaron 16 Has., 8 y 1/2 has. respectivamente.

DAISA tiene también sus propios cultivos. Concretamente en la Hacienda Corobicí (1), ubicada en Cañas, cultivaron para el periodo 1981-82 noventa y dos hectáreas (92 has.), lo que constituye el cultivo más grande de melón existente en el país, utilizando una serie de técnicas, maquinaria, división del trabajo, etc. que la convierten en una moderna empresa capitalista.

Es importante señalar, que, aun y cuando el cultivo del melón se está llevando a cabo tanto en fincas grandes como pequeñas; y lejos de lo que podría pensarse, no existen diferencias en cuanto a la productividad, al menos hasta el momento. Así por ejemplo, los tres productores grandes a los que nos referimos anteriormente, tuvieron cuantiosas pérdidas en la pasada cosecha, debido a plagas y enfermedades que no pudieron controlar. Solamente en el caso de la finca propiedad de DAISA se obtuvieron resultados positivos y por ende ganancias. Sin embargo, la productividad fue menor de la esperada según comunicación de los técnicos e inferior a la de varios productores pequeños de la zona de Paquera; logrando obtener 10.000 kilos de melón por hectárea.

En la Hacienda Corobicí se cultivaron 90 has., lo que sumado al cultivo de otros productores grandes alcanza un total de 124.5 hectáreas.

Por su parte, los pequeños productores cultivaron un total de 20.9 has., lo cual revela que, la mayor cantidad de fruta que requiere la empresa, es suministrada, en particular por su propia finca, y en general por los grandes productores (aproximadamente 90%) y una pequeña cantidad por el resto de productores (20%).

Esto es importante, debido a que, en un inicio este proyecto descansaba fundamentalmente en la base de la pequeña y mediana producción en Cañas; mientras que en la actualidad la tendencia se revierte pasando a depender para su abastecimiento de la gran explotación.

Un aspecto que afecta, en mayor o menor medida a todos los productores, son los requisitos de calidad que impone el mercado norteamericano a la fruta de importación.

---

(1) En el periodo La República, del día martes 13 de julio de 1982, se publica una noticia en el sentido de que esta hacienda se compró sin llevarse los requisitos mínimos para una operación de esta naturaleza.



Los requisitos de calidad que tiene el producto para su aceptación por la empresa, y en última instancia en el mercado externo, son los siguientes:

- a. De 10 a 14 grados Brix
- b. Buena presentación: figura y tamaño
- c. Sin golpes
- d. Uso de insumos
- e. Variedad
- f. Utilización de tecnología

Sin embargo, el nivel de exigencia varía según las condiciones del mercado, es decir que, de acuerdo a la oferta del producto que hagan los distintos países productores en un momento dado, existe un mayor o menor grado de flexibilidad para aceptar fruta de primera y segunda calidad en el mercado estadounidense. Así por ejemplo, en los meses de noviembre y diciembre se puede mandar muy buena calidad dado que entran en competencia otros países.

Los estándares de producción programados presentan también problemas para su cumplimiento según los meses de que se trate. En el mes de octubre, debido a que no ha terminado la estación lluviosa, no se logra controlar la cantidad de agua que reciben las plantas, por lo que se da un significativo riesgo de pérdida. Sin embargo, si la siembra resulta se obtienen buenos precios.

Cuando la siembra se hace en diciembre, aunque los riesgos son menores, los precios que se obtienen no son muy buenos, debido a la mayor cantidad de oferta que se da de otros países.

Es curioso anotar como los costos de cultivo por hectárea resultaron similares entre los grandes y los pequeños productores. Estos oscilaron entre \$20.000 y \$30.000. Podemos considerar como un promedio representativo los costos del agricultor N.º 4, que ascendieron a \$25.567.00 (1).

A pesar de que los costos de producción por hectárea cultivada son bastante elevados, solamente dos productores solicitaron el avío total que daban los bancos: \$22.335.00 (Banco de Costa Rica) y \$24.000.00 (Banco Nacional); ya que tenían pérdidas y no poder hacerle frente luego a las deudas.

---

(1) En estos datos no se incluye el costo de producción por Ha., en la Hacienda Corobicí, ya que no fue posible obtenerlo durante la entrevista que se realizó al Director del proyecto.

Con el objeto de garantizarse que la fruta que obtengan los productores sea la de mejor calidad posible, la DAISA se compromete con los agricultores mediante contrato convenido de previo, a otorgarles asesoría en el cultivo e insumos a precios inferiores a los del mercado. Otros aspectos que contemplan la relación contractual que se establece entre ambos es la siguiente:

- a. Precios de liquidación de acuerdo a como esté el cambio del dólar
- b. Facilidades en el acceso al crédito
- c. Cancelación del pago a más tardar tres semanas después de entregada la fruta
- d. Otras

Podemos concluir en lo que respecta al abastecimiento de materia prima que el complejo del melón presenta las siguientes características:

- a. Un cambio muy claro en el sentido de pasar a depender para el abastecimiento de materia prima más que de la pequeña y mediana producción, de la gran explotación
- b. No se notan diferencias importantes entre explotaciones pequeñas y grandes, ni en términos de costos de producción, ni en cuanto al rendimiento que se ha obtenido hasta el momento.
- c. Los requisitos de calidad que exige la empresa agroindustrial en relación a la fruta de exportación son tan rigurosos, que se considera en un 50% el promedio de fruta rechazada a los productores.

Es interesante hacer notar que los tres grandes productores (Ns. 4, 7 y 9 en el cuadro) sufrieron graves pérdidas debido a enfermedades y plagas que azotaron sus cultivos, arrojando una rentabilidad promedio de -57.33%, mientras que en los pequeños fue de -9.16%. Este dato podría indicarnos que en las plantaciones grandes existen más dificultades para controlar este tipo de problemas que en las pequeñas.

#### 4.1.3 Indicadores económicos del cultivo

Los indicadores económicos del cultivo son reveladores en el sentido de que nos proporcionan cierta base para entender la situación real de pérdidas a la que se deben enfrentar la mayor parte de los agricultores vinculados al complejo del melón.

Cuadro 19

## INDICADORES ECONOMICOS DEL CULTIVO

	Rendim. x Ha. en kilos	Ingreso to- tal X ha.	Gasto to- tal X ha.	Ingreso ne- to por ha.	Benef. costo	rel.	Rentabili- dad %	Pérdidas o ganan- cias
1.	19.272.00	42.398.40	24.857.00	17.541.00	1.71		+71	Ganancias
2.	16.800.00	36.960.00	28.918.00	8.042.00	1.28		+28	Ganancias
3.	2.200.00	4.510.00	25.573.90	-21.063.90	0.10		-82	Pérdidas
4.	4.262.00	13.922.00	25.567.00	-11.645.00	0.54		-46	Pérdidas (Pr. Gr.)
5.	3.960.00	9.108.00	21.220.00	-12.112.00	0.43		-57	Pérdidas
6.	12.384	27.244.80	31.666.00	-4.421.20	0.86		-14	Pérdidas
7.	6.142	13.512.40	24.000.00	-10.487.60	0.56		-44	Pérdidas (Pr. Gr.)
8.	10.992.00	23.754.67	24.000.00	-245.30	0.99		-1	Pérdidas
9.	2.033.00	4.271.29	23.709.00	-19.438.00	0.10		-82.	Pérdidas (Pr. Gr.)
PROMEDIO GENERAL		19.520.17	25.501.21	-8.140.78	0.74		-26	Pérdidas

Si observamos las columnas primera y tercera del cuadro, notamos como mientras los gastos por Ha. en que deben incurrir los agricultores del melón son similares, oscilando entre los  $\text{Q}21.000$  y  $\text{Q}31.000$ , los rendimientos por hectárea cultivada que obtienen son sumamente variables.

Esta variabilidad en lo que refiere a los rendimientos obtenidos podría explicarse, en gran medida, por el sinnúmero de enfermedades y plagas que padecen estos cultivos mermando considerablemente las cantidades de cosecha que esperan los productores. Sin embargo, consideramos nosotros las consecuencias que tienen estas plagas para los agricultores no serían tan graves si el precio que finalmente les pagan por el producto que logran obtener fuera más favorable al que se les da en la actualidad.

Esta situación trae, como podemos apreciar en la cuarta columna, una pérdida casi generalizada de los agricultores, que los coloca en difícil situación para cumplir con las obligaciones contraídas en los bancos. Valga la pena insistir aquí, que solamente dos de los productores entrevistados habían solicitado el monto total del préstamo que otorgan los bancos. La mayoría se abstienen de hacerlo, como medida de precaución ante eventuales pérdidas, con los consiguientes perjuicios que esto ocasiona, en cuanto a la capacidad de inversión en el cultivo y el uso de insumos y técnicas adecuadas.

Sin embargo, y quizás lo más interesante de observar aquí, es que la baja rentabilidad que obtienen en promedio los agricultores, está llevando a muchos de ellos a plantearse seriamente la posibilidad de abandonar el cultivo. De concretarse este cambio se podría plantear a corto plazo un serio problema de abastecimiento a la agroindustria, que se vería obligada a disminuir la cantidad de fruta procesada.

Al disminuir la cantidad de fruta procesada por la planta, la importancia de los gastos fijos de la empresa se van a ver aumentados, así como los gastos de operación (esto es la relación que se da entre los gastos de operación y la cantidad procesada de materia prima). En esta situación, cualquier mejora de precio que consiga la DAISA que le pague la compañía importadora, sería destinada a amortiguar este problema, de manera que el agricultor no se vería beneficiado, si no se opera una transferencia de ingresos al productor apropiada, vía ingresos.

#### 4.1.4. Procesamiento y clasificación del melón

Las etapas de clasificación y procesamiento del producto, si bien son pocas y sencillas, requieren de mucho cuidado.

En primer término, el agricultor, que conoce bien los requisitos que exige la planta, lleva a cabo en su propia parcela un proceso de selección del producto, con el objeto de no trasladar a la planta fruta en vano, ya que si es rechazada, debe correr con los gastos de flete innecesariamente.

Propiamente en la planta, al descargar la fruta se lleva a cabo un segundo proceso de selección, labor para la que existen personas especialmente encargadas. Es en este momento donde se les indica a los productores la cantidad exacta de fruta que les va a ser aceptada.

La planta de Limonal dispone de una máquina nueva comprada a American Conveller de EEUU, es sencilla y delicada, cumple las funciones de ir lavando el melón, desinfectarlo y seleccionarlo por tamaño. Se toman los melones seleccionados por la máquina y se colocan en cajas diferentes. Posteriormente son pasados al frigorífico donde se les baja completamente la temperatura, manteniéndose refrigerados hasta que llega al furgón, donde son introducidos.

Por su parte, en Paquera de Puntarenas trabajan con el antiguo sistema que funcionaba en Abangares. Este lo hace mediante un sistema en el que el melón es recibido, se pasa a un embudo que está adherido a una pila de agua donde se lava con cepillo. También se lava con fungicida para evitar que se pudra, pasándose luego a una mesa a través de unos tubos donde se escoge y se empaqueta en cajas de 12 kilos, que pueden llevar diferente cantidad de melones, dependiendo del tamaño de éstos.

Como vemos, el tratamiento que se le da es mínimo y por lo tanto, el valor que se le agrega al producto. La planta de Abangares tiene una capacidad de procesamiento de 16.800 kilos, que correspondería a 1.400 cajas de melón Honey Dew, o en su caso, 900 cajas de la especie Cantaleup.

Para operar la planta en periodos de cosecha se requiere de un promedio de cuarenta personas, la mitad de las cuales son mujeres. En período de no cosecha los trabajadores fijos de planta son diez.

El salario promedio es de \$35 sin extras. De acuerdo a informes obtenidos en la contabilidad cuando trabajan horas extras se pueden redondear a \$1.500.

Además, entre los costos de operación de la planta, deben ser incluidos aparte de la mano de obra:

- a. Impuesto territorial
- b. Costo de las cajas
- c. Grapas para armar las cajas
- d. Otros

Incluyendo todos los costos de producción, el costo promedio por kilogramo es de  $\text{Q}0.75$ .

#### 4.1.5 Funciones de la comercialización

##### a. Empaque y almacenamiento:

Las frutas se empaquetan en cajas con capacidad para 4.6 y 8 melones, teniendo un peso promedio de 12 kilos. Para conseguir las - deben ser importadas de El Salvador, lo que se realiza con un año de anticipación para evitar problemas.

Personeros de DAISA se manifestaron molestos, en el sentido de que hasta las cajas deben ser importadas al país, ya que esto eleva los costos de operación considerablemente. El precio de cada una de ellas es de un dólar - (\$1.00).

La empacadora es semimanual, haciéndose prácticamente el 80% del trabajo mecánicamente y el 20% en forma manual. El costo de mano de obra por empaque de cada caja es de  $\text{Q}4.00$ .

Con relación al almacenamiento, quizás lo más relevante sea señalar el gran servicio que presta la cámara frigorífica de que dispone DAISA en Limonal de Abangares, la cual le posibilita almacenar gran cantidad de melón durante varios días. Esta cámara que tiene capacidad para una gran cantidad de frutas, conserva el melón en óptimas condiciones ambientales de temperatura y espacio. Sin duda alguna, la posesión de esta cámara, coloca a DAISA en una situación ventajosa, con respecto a algunas empresas exportadoras de frutas y legumbres que operan en el país, y que no disponen de tan importante medio.

b. Transporte:

En cuanto al transporte es necesario señalar que la misma compañía que traslada el producto de la planta al puerto de embarque, que es Limón, es la encargada de hacerlo en Miami, o sea que, el contrato con la compañía cubre el transporte del producto desde la planta empaedora al lugar de destino en el país importador.

Esta operación se realiza por medio de furgones, debidamente sellados, funcionando con el sistema Roll-on Roll-off, mediante el cual el furgón entra al barco y el producto no es sacado sino hasta que llega a Miami.

Las compañías con las que se contrata el transporte son la CCT., la Pan Atlantic y la NAVICORI, la última de las cuales comenzó a operar hace solo unos meses.

La relación DAISA-compañías de transporte, es regulada por un compromiso escrito que se establece entre ambas, varios meses antes. En dicho contrato la compañía naviera se compromete a poner al servicio de DAISA determinada cantidad de furgones para el periodo de la cosecha. Conforme llega el momento la empresa va solicitando con cierta anticipación, la cantidad exacta que va a requerir cada día.

Debido a la poca cantidad de furgones que existen en el país y que las compañías tienen destinadas a Costa Rica, algunas veces no se dispone de los furgones que la DAISA requiere. Sin embargo, no se han presentado problemas de incumplimiento con los compromisos que las compañías han adquirido con la empresa.

Otro problema que se presenta algunas veces, aparte del ya mencionado, es la pérdida de furgones enteros cargados de fruta por cambios de temperatura, debido a que cuando se abre el furgón ya la fruta está mala.

Con el fin de evitar las disputas que sobrevenían entre las compañías de transporte y la DAISA a la hora de sentar responsabilidades sobre pérdidas de la fruta, DAISA optó por comprar un aparato llamado RAYAN. El mismo debe ser colocado en el furgón, lográndose detectar si se ha producido algún cambio de temperatura en el proceso de traslado del producto, caso en el cual la compañía de transporte deberá asumir las pérdidas que ocasione el percance.

La DAISA se encuentra limitada a los horarios que dan las compañías navieras las cuales programan sus actividades en base a otros criterios y no a las necesidades de la empresa. Así por ejemplo, mientras que para DAISA es importante la exactitud en el servicio, dado el carácter perecedero del cultivo, para las compañías de transportes les da igual trasladar productos enlatados que fruta fresca. De igual manera, condicionan la disponibilidad de furgones dependiendo del producto que traigan de EEUU a Costa Rica, en el sentido de que les interesa venir llenos y regresar llenos, lo que ocasiona problemas dado que es precisamente en la época que se exporta melón en que se producen más exportaciones de Costa Rica a Estados Unidos que las importaciones.

Como vemos, se da una relación de subordinación muy clara entre DAISA y las compañías transportadoras, la cual podemos sintetizar en los siguientes aspectos.

a. La DAISA depende totalmente del itinerario y los requerimientos que tengan las compañías de transporte, ya sea para trasladar productos del área a EEUU, o en su caso de este país al área del Caribe.

b. La CCT tanto como la PAN ATLANTIC (1) ejercen todo tipo de presiones para obstaculizar las actividades de NAVICORI, compañía que recién ha comenzado a operar en el país y a trabajar con DAISA. Un ejemplo de ello, mencionado por un alto personero de la empresa, es que estas compañías en algunas ocasiones les han pagado a los muelleros de Miami para que no le descarguen la fruta a NAVICORI.

c. Mediante el monopolio que estas compañías han ejercido tradicionalmente en la actividad del transporte han logrado imponer un precio elevado, que sube los costos de operación considerablemente para DAISA (\$3.600 por furgón en promedio). De allí que se presente la paradoja de que mientras la DAISA paga ¢2.20 a los productores por cada kilo de melón que les compra, le debe pagar a las compañías de transporte ¢8.00 ó ¢10.00 (2) o sea ¢96.40 por caja de melón transportado.

---

(1) Esta compañía se ha dicho tradicionalmente que es nacional, incluso a nivel de propaganda. Sin embargo, la participación de capital nacional es mínima siendo predominante el capital extranjero.

(2) El cambio del dólar se está tomando al tipo de cambio de ¢38.25.



Ello significa que las compañías de transporte cobran por el flete más de un 365% del precio que la empresa le paga al agricultor por el producto, que corresponde a un margen de comercialización del 18.69%. Es significativo el dato en el sentido de mostrarnos donde se quedan parte de las ganancias del complejo agroindustrial.

#### 4.1.6 Comercialización del producto

El precio que DAISA le paga al agricultor es de \$2.20 por kilogramo de melón, o \$26.40 la caja de doce kilos. Supuestamente este es el precio mínimo, el cual se podría ver aumentado dependiendo de los precios a que la DAISA logre colocar el producto en el mercado, así como del tipo de cambio vigente en ese momento. Sin embargo, durante el trabajo de campo realizado, solamente uno de los productores nos manifestó que le habían reconocido \$1.00 más por kilo, en base al tipo de cambio. Este agricultor trabajó asociado con DAISA.

Al precio que le pagan al agricultor por el producto directamente se le debe sumar el Certificado de Abono Tributario (CAT) el cual representa un 15% del valor FOB, del cual la empresa DAISA solamente les entrega una parte a los productores (4%).

A pesar de ciertos informes obtenidos en DAISA en el sentido de que el agricultor puede recibir cuatro o cinco veces más vendiéndole el producto a ellos y no en el mercado local, lo cierto es que a lo sumo el precio que paga la empresa excede un poco el del mercado interno. Por lo demás esto no significa que la DAISA paga muy bien, sino que en el mercado interno el precio que se le paga al agricultor es muy bajo.

En este sentido tenemos que la empresa Del Campo que fue contactada con el objeto de que les comprara a los agricultores la fruta rechazada por la planta, les pagó a \$1.75 el kilo.

De acuerdo a informes obtenidos en las oficinas de la empresa, el precio de la fruta se determina tomando en consideración los siguientes criterios:

- a. Paridad del dólar
- b. Costos directos
  - i. Impuestos
  - ii. Empaque
  - iii. Transporte local y externo

- c. Costos indirectos
  - i. Comercialización
  - ii. Administración
  - iii. Mano de obra

Sin embargo nótese que el precio que se le paga al productor prácticamente no varía:

1era. cosecha (período 1979-80) - precio - \$1.75 por kilo

3era. cosecha (período 1981-82) - precio - \$2.20 por kilo

Mientras los costos de producción suben considerablemente, principalmente en lo que se refiere a insumos, los precios del producto se mantienen casi inalterables.

Así las cosas, tenemos que, mientras el margen de comercialización del productor es de 5.08%, el de la DAISA asciende a 59.57%. Es en este contexto que se puede comprender que la mayor parte de los pequeños y medianos agricultores que le han vendido en años recientes melón a esta empresa, hayan decidido en su gran mayoría no volver a cultivar melón.

Además, debemos considerar en este sentido, que debido a la devaluación sufrida por el colón, el precio de los insumos se ha visto multiplicado varias veces, volviendo aún más insuficiente el precio pagado a los agricultores por el melón.

Esta situación de dependencia de los productores en relación con la empresa, debido a la estructura monopólica del complejo (varios vendedores - un solo comprador), tiene su correlato en la relación que se establece entre la empresa DAISA y la compañía importadora.

Desde luego que estas situaciones: relación agricultor - planta agroindustrial, planta agroindustrial - compañía importadora, asumen características distintas, dada la especificidad de los "contrastes"; sin embargo, la relación de dependencia se mantiene.

La empresa DAISA se encuentra imposibilitada de distribuir directamente el producto en el mercado estadounidense, debido tanto a que el mercado se haya prácticamente monopolizado por algunas compañías, como a los altos costos que implica una campaña para introducir su producto en el mercado.

Debido a lo anterior, la empresa se ve obligada a establecer una relación de comprador a vendedor con la compañía SUN WORLD que podemos resumir la de la siguiente manera:

- a. La DAISA se encarga de poner el producto en Miami
- b. La SUN WORLD (Cía. importadora) lo recoge y distribuye directamente en una cadena de supermercados de su propiedad
- c. Posteriormente esta empresa informa del precio al que lo logró colocar en el mercado, con un margen de comercialización de 16.6%.

El principal problema que tiene esta relación DAISA-SUN WORLD, aparte de la imposición de una alta comisión (posibilitada como hemos visto por una situación de dependencia), es que la empresa costarricense no tiene posibilidad de establecer una oficina permanente en Miami debido a los altos costos que implicaría, con el objeto de supervisar los precios a los que la compañía vende el producto. Esto coloca a DAISA en una posición de confianza obligada por las circunstancias hacia la compañía, en el sentido de tener que atenerse a los informes que éste le da. Esta confianza, sin embargo, no se encuentra fundada ni en anteriores experiencias que ha tenido la empresa con otras compañías, ni en las que han tenido la empresa con otras compañías, ni en las que han tenido otras empresas exportadoras de productos agrícolas que operan en el país en condiciones similares (1).

#### 4.1.7 Margen de comercialización

El indicador que llamamos margen de comercialización es una medida que incluye tanto el costo de los servicios de mercadeo, como la utilidad generada por la prestación de esos servicios. Se refiere al porcentaje del precio final que paga el consumidor que le corresponde a cada uno de los agentes que participan en el proceso de la comercialización del producto. En este sentido nos da elementos para evaluar la eficiencia con que opera el sistema de comercialización.

Un alto margen de comercialización podría estar indicando excesos en los costos con que está operando la empresa de manera que vuelve la actividad - rentable, solamente a condición de que el margen sea muy elevado.

---

(1) Nos referimos en este caso a una queja generalizada por técnicos de diversas agroindustrias en el sentido de que descuentos que les imponen las compañías importadoras sin ningún fundamento, sin poder tener ellos ningún control sobre la situación. Es el caso de PIMENTICO (exportador de chayote).

Esto es lo que consideramos, sucede en el caso de DAISA. Veamos los siguientes datos:

- a. Distribución de precios según agentes que participan en la comercialización del melón (por kilo)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Productor	DAISA	Cía. Naviera	SUN WORLD	Consumidor
/	/	/	/	/
¢2.20	¢25.82	¢8.10	¢7.38	

Cálculos:

Datos (en kilos):

1. ¢2.20 precio que le paga al productor por parte de DAISA
2. ¢25.82 precio que le paga a DAISA la SUN WORLD (¢36.12) menos costos de flete (¢8.10) y pago al agricultor (¢2.20).

$$\text{Operación: } 36.12 - 8.10 - 2.20 = 25.82$$

3. ¢8.10 costo del flete que recibe Cía. Naviera de parte de DAISA
4. ¢7.38 precio que los consumidores le pagan a SUN WORLD (43.50) menos pago de esta Cía. a la DAISA (¢36.12) (1)

$$\text{Operación} = 43.50 - 36.12 = 7.38$$

- b. Margen de comercialización: porcentaje del precio final que paga el consumidor por el producto que le queda a cada uno de los agentes:

1. Para cada etapa

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Productor	DAISA	Cía. Naviera	SUN WORLD	Consumidor
/	/	/	/	/
5.08%	59.57%	18.69%	16.67%	0%

Operaciones:

(1) Para su cuantificación se usó como referencia el precio CIF Miami. De conformidad con la comunicación personal de un funcionario de DAISA se le suma el 20%.

Fórmula:

$$(1) \frac{2.20}{43.35} \times 100 = 5.08\%$$

$$(2) \frac{25.82}{43.35} \times 100 = 59.56\%$$

$$(3) \frac{8.10}{43.35} \times 100 = 18.69\%$$

$$(4) \frac{7.38}{43.35} \times 100 = 16.67\%$$

$$\text{Márgen global: } \frac{P_c - P_p}{P_c} = 94.92\% \quad (1)$$

Resumiendo los márgenes de comercialización se distribuyen de la siguiente manera:

- a. Pequeño productor (o grande) = 5.08%
- b. Corporación de Desarrollo Agroindustrial (DAISA) = 59.57%
- c. Compañía Naviera = 18.69%
- d. Compañía Importadora SUN WORLD = 16.67%
- e. Margen global = 94.92%

Es notorio como, dentro de los márgenes de comercialización que le toca a cada uno de los agentes que participan de este proceso, el margen más bajo es el que le corresponde al agricultor, que es el que corre con todos los riesgos de la producción.

Tanto la DAISA como la SUN WORLD, que son simples intermediarios entre el productor y el consumidor, así como la Cía. Naviera se reparten los dividendos y el mayor beneficio es la DAISA.

Aparte del proceso de gastos en el aparato administrativo-burocrático que tiene DAISA, debemos considerar como algo importante, el predominio de criterios empresariales, de rentabilidad capitalista con que opera la empresa, para explicarnos estos altos márgenes. Con esto nos referimos a algo que no es solamente aceptado por los funcionarios de la empresa, sino que se considera indispensable para la buena marcha de los proyectos.

---

(1) La cifra refleja que del precio final que paga el consumidor, el productor solo recibe un 5.08%.

#### 4.1.8 Características del mercado

El melón de Costa Rica tiene gran aceptación en el Mercado Internacional. Esta acogida del melón en el mercado norteamericano se explica porque las exportaciones del producto se llevan a cabo precisamente en los meses en que la producción en Estados Unidos y México, debido a factores climáticos, disminuye (1). Al haber una demanda insatisfecha el precio del producto se eleva al doble, con lo que el negocio se vuelve particularmente atractivo para DAISA.

Unos meses después, concretamente en marzo, debido a la entrada en el mercado del producto mexicano, el mercado se inunda, haciendo bajar el precio del producto considerablemente. Además, comienza a regir un impuesto del 40% sobre las importaciones de melón, como medida de protección a la producción norteamericana.

En lo relativo a las normas de calidad que establece el mercado norteamericano para las frutas de importación, se encuentran reguladas por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos, en términos de calidad, figura, normas fitosanitarias, etc. En este sentido DAISA se adhiere estrictamente a las mismas.

#### 4.2. Comercialización complejo agroindustrial de la piña

##### 4.2.1 Antecedentes

Desde el año 1980, fecha en que la DAISA inició las exportaciones de piña en la zona de San Carlos, hasta el momento de este estudio, se han instalado las siguientes agroindustrias en la zona:

a. La Corporación para el Desarrollo Agroindustrial Costarricense (DAISA), empresa pública mixta cuyos objetivos se enmarcan dentro de la política agroindustrial de promover las exportaciones de productos no tradicionales, generar divisas y asegurar un mercado estable a los productos. Otras características generales de esta empresa pueden consultarse en el documento "Nuevas estrategias de desarrollo en Costa Rica: la agroindustria y el campesinado", elaborado por el mismo equipo de esta investigación.

---

(1) Costa Rica no puede competir con el producto mejicano debido a los altos costos que implica el flete, encareciendo considerablemente el costo del producto.

Las expectativas de DAISA en la zona son las de ir diversificando las exportaciones enviando al mercado norteamericano no solamente piña sino también chayote (1):

b. La Costa Rican Produce Co. S.A. (COPACQ) es otra agroindustria promovida por dos inversionistas norteamericanos. Su interés por exportar piña se debió a la poca competencia que existía por el producto (ya que solo DAISA había iniciado las exportaciones) y también por la alta rentabilidad de esta actividad:

Además de comercializar la piña, esta empresa exporta plátano y ajo de la zona atlántica y cuenta con sucursales en otros países como Panamá y Guatemala. En un futuro pretende comprar su propia finca para tener abastecimiento propio de materia prima.

c. La Empresa Cuatro Marías propiedad de la Coca Cola, inició las exportaciones de piña hace aproximadamente un año. Cuenta con una finca de 600 hectáreas dedicadas a la ganadería de leche y tiene 20 hectáreas cultivadas de piña.

El valor de la finca se aproxima a los 500 millones de colones y cuenta con una amplia división social del trabajo para desarrollar las actividades de lechería y agrícolas: administrador, peones, etc.. La empresa posee facilidades de insumos, maquinaria e inversión, características de la gran empresa capitalista.

Además de estas actividades, la empresa Coca Cola ha diversificado las operaciones en varios campos dedicándose a la exportación de sardina en Golfito; flores y plantas ornamentales en Alajuela y pronto exportará yuca, para la cual tiene ya mercado seguro. Otro cultivo que pretende promover es el de cítricos en Buenos Aires, encontrándose por el momento en la fase de estudio.

La Empresa Cuatro Marías y también Copaco, tienen planeado instalar en un futuro cercano plantas procesadoras a fin de procesar la piña que no es de exportación. Esto con el fin de incrementar el nivel de ganancia, según lo manifestó el Gerente de Cuatro Marías; también se pretende reducir el nivel de pérdidas y las fluctuaciones marcadas en los niveles de precios.

---

(1) Esta diversificación obedece a problemas de precio con la piña en el mercado internacional, según comunicaron los técnicos de DAISA.

Esta iniciativa de instalar plantas procesadoras, que ahora retoma el capital privado, responde a las expectativas de la Oficina Sectorial de Planificación Industrial (OSPI), cuando elaboró en el año 1979 un proyecto que tenía como fin aumentar el empleo en la zona, estimular la expansión y tecnificación de los cultivos comerciales y generar divisas para el país, así como dar un mayor valor agregado al producto (1).

d. Los "resentidos" es otra agroindustria que recién se está instalando en la zona y está formada por un grupo de personas que trabajaron anteriormente en la finca Cuatro Marías y que por problemas administrativos decidieron instalar su propia empresa.

Es conveniente indicar, que a pesar de la cercanía geográfica de estas agroindustrias no existe coordinación entre ellas; más bien se produce una especie de "guerra" o competencia, ya que en ciertos meses se empieza a depender más del agricultor para el abastecimiento de la fruta (por ejemplo en el mes de agosto en que la cosecha declina).

En términos generales se debe hacer notar que la apertura de estas agroindustrias en la zona de San Carlos puede significar más posibilidades para el productor en cuanto a colocación de la fruta y una elevación de precios como consecuencia de la competencia; pero también hay que destacar que la falta de coordinación puede afectar la capacidad operativa y la rentabilidad de la agroindustria.

#### 4.2.2 Abastecimiento de materia prima

Son dos las modalidades de abastecimiento de la fruta que tienen las agroindustrias de San Carlos:

- a. Compra de piña a los agricultores (DAISA, COPACO)
- b. Compra de piña a los agricultores y cultivos de la misma empresa (Cuatro Marías)

---

(1) Oficina Sectorial de Planificación Industrial, OSPI. Planta procesadora de piña en la región de San Carlos. Estudio de prefactibilidad. San José, Costa Rica, setiembre de 1979.



La empresa Cuatro Mariñas, como se indicó tiene destinadas 20 hectáreas al cultivo de piña y espera incrementar en un futuro cercano la producción de 40 a 50 hectáreas.

Una de las razones que explica el deseo de las empresas de tener sus propias fuentes de abastecimiento es la baja que ha habido en la producción. Según las entrevistas realizadas al jefe de la Planta de DAISA, de un total de 800 hectáreas que se cultivaban de piña en años anteriores, se ha llegado a un total de aproximadamente 522. El número de productores que cultivan piña también ha disminuido. Según censo realizado por la empresa COPACO el número es de 120 en toda la zona, los que cultivarán el año entrante aproximadamente ocho millones de piñas.

Entre los problemas que se indicaron que han afectado al productor y - que han incidido en una baja en el área cultivada están los siguientes:

- a. La falta de financiamiento, ya que la tendencia por parte del Banco es dar crédito para el cultivo de yuca y no para piña, lo que está obligando a algunos agricultores a sembrar este otro cultivo.
- b. La yuca ha aumentado de precio en el mercado, incrementándose el precio del quintal de ¢25 a ¢300 (1), en el lapso de los últimos seis meses, razón por la cual se está aumentando la siembra de este producto.
- c. Los altos costos de los insumos, y de los hijos de piña, son otros de los problemas que afectan la producción de esta fruta; cada hijo tenía un costo el año anterior de ¢0.60, pero han llegado a costar hasta ¢2.00 para la presente cosecha. El alza de los precios de la semilla es originada por la escasez que existe de la misma. Según estudios realizados por técnicos, "esta es originada" principalmente por la exportación, ya que la fruta es cortada antes de que madure por lo cual no se obtienen buenos "hijos" (2).
- d. Otro problema que han tenido que afrontar los agricultores son las enfermedades "pudre y amarillón", así como nemátodos que han merma do la producción.

---

(1) Al momento del estudio, abril 1982

(2) Exportación de la piña en la zona norte. Artículo del Ingeniero Agrónomo Alexis Quesada, aparecido en La Nación del día miércoles 14 de julio, 1982, pág. 30.

La forma que utilizan las agroindustrias para el abastecimiento de materia prima es el de visitar unos días antes de la exportación al agricultor y asesorarlo en la aplicación de hormonas, así como también conocer los grados de azúcar y la cantidad de fruta que puede entregar, la calidad y la fecha en que el productor deberá colocarla en la agroindustria. Esta forma de relación tiene la ventaja de dar libertad al agricultor para colocar la fruta en las distintas agroindustrias, pero también provoca cierta incertidumbre cuando por alguna razón éstas paralizan sus actividades, quedándose el agricultor algunas veces con la fruta cortada. Los productores argumentan que después de cuatro días de cortada la piña ya no se puede exportar. Solo la empresa COPACO tiene programado trabajar por contrato a fin de darle seguridad al productor en la compra de la cosecha. Sin embargo, habría que evaluar más adelante esta forma de relación ya que puede generar cierta dependencia del agricultor hacia la agroindustria en términos de bajos precios y otros riesgos, que como en el melón recaen sobre el productor, en particular por la falta de organización que tienen estos productores y su escaso poder de negociación.

Es también conveniente indicar que, ninguna de las agroindustrias brinda servicios de apoyo al agricultor; solo un poco de asesoría técnica cuando se les visita para comprarles la fruta. El interés de las empresas está más bien centrado en la actividad de la exportación. Los pocos servicios que han recibido los agricultores han provenido del Ministerio de Agricultura y Ganadería y estos consisten en brindar ayuda para atacar las enfermedades y, del Banco Nacional en otorgamiento de crédito. Se requiere sin embargo, una mayor actividad de estas instituciones y en particular del Instituto de Desarrollo Agrario (IDA) ya que muchos de los agricultores requieren de tierra para desarrollar sus cultivos. También la participación de otras instituciones ya que como se señaló anteriormente, la obtención de crédito, de insumos y de asesoría técnica es muy escasa, y esto afecta notablemente la producción, la productividad y rentabilidad de la actividad.

Esta situación ha sido quizá uno de los factores que ha limitado al agricultor, en especial al pequeño para mantenerse ligado a las agroindustrias viéndose imposibilitado para producir con los requisitos que exige el mercado internacional. Hay que tomar en cuenta que en el caso de la piña se deben reunir las siguientes cualidades:

- a. Un peso entre tres y cuatro libras
- b. Mantener el cogollo corona
- c. Debe estar libre de daños exteriores
- d. Ser homogénea en cuanto a figura
- e. Debe cortarse diez días antes que complete el estado de maduración

Por ser la piña una fruta más resistente que el melón, el porcentaje de rechazo que tiene los productores representa menos de un 10%. Así lo comunicó el Gerente de Cuatro Marías y también el Jefe de Planta de DAISA. Este rechazo en el caso de Cuatro Marías y COPACO es absorbido por las mismas empresas quienes colocan la fruta en Conservas del Campo o en el CENADA.

#### 4.2.3 Procesamiento y clasificación de la piña

Las plantas de empaque comprenden una tecnología no muy sofisticada cuyo costo aproximado es de \$400.000. Algunas variaciones se presentan en relación a ciertos instrumentos como por ejemplo el tipo de engrapadora para armar las cajas, ya que algunas son manuales y otras más complejas cuyo costo es de \$110.000.

En términos de empleo, las tres agroindustrias están dando ocupación a un número similar de personas. La DAISA da ocupación a 20 personas, 20 - mujeres y 8 hombres con salarios de 10.50 colones la hora y además cuenta con dos ingenieros, y hasta hace poco tiempo con un jefe de planta.

La empresa COPACO da empleo a 30 obreros: 20 mujeres, 10 hombres para empacar la piña y un encargado de programar la compra de la fruta; y paga salarios similares de \$10.50 la hora.

Las Cuatro Marías da ocupación a un jefe de planta y 12 empleados: 8 mujeres y 4 hombres y paga salarios de \$11.50 la hora.

En términos generales se puede argumentar que la instalación de las agroindustrias en la zona de San Carlos ha elevado los niveles de empleo. Las tres agroindustrias generan un total de 75 empleos.

Sin embargo, como se señalara en la primera investigación es poco significativo el número en relación al crecimiento de la población. Además, se trata de trabajo poco remunerado y estacional, ya que depende del ritmo de exportación que tengan las agroindustrias. El empleo a nivel de personal

de empaque, se refiere a un solo día ya sea por mes o por semana, que corresponde al día en que se carga el furgón.

Así por épocas en que no es de cosecha, las plantas no generan empleo. Además, otros problemas que contribuyen a disminuir las oportunidades de empleo, son las suspensiones en ciertos períodos del envío de fruta al mercado internacional. Es el caso de la DAISA que había suspendido las exportaciones por la baja de precios que había tenido la fruta y de COPACO que tenía - 15 días de no exportar por problemas con el diferencial cambiario (1).

#### 4.2.4. Funciones de la comercialización

El empaque, almacenamiento y transporte son tres funciones básicas en el proceso de comercialización de los productos perecederos, las cuales deben llevarse a cabo de manera sincronizada para lograr éxito en las exportaciones.

En el caso de la piña, estas funciones adquieren las siguientes características:

a. En conjunto, la función de empaque comprende un conjunto de actividades y gastos que para el caso de la piña eleva a 101.60 colones por caja (según datos proporcionados por técnicos de DAISA para los últimos meses de exportación de la fruta). Este total corresponde al precio F.O.B. Limón, esto es puesta la caja en el Puerto.

Los datos muestran que entre los rubros que conforman el gasto total, por caja, son los materiales de empaque, los que tienen un costo mayor - (¢29.65 por caja). Si se compara el precio al que la DAISA está comprando el producto al agricultor (25 colones por caja de 10 kilos) se puede notar que el material empaque es realmente significativo.

El alto costo se debe a que las cajas son importadas de El Salvador o bien adquiridas por la Empresa ENVACO, ubicadas en Limón. El costo por caja es de \$1 pero demanda otros gastos adicionales de mano de obra para armarlas y también costos de transporte, para su traslado.

---

(1) Además del problema que indicó DAISA para suspender las exportaciones, la COPACO señala que DAISA tiene otros problemas como exceso de burocracia y falta de contenido económico para hacer frente a los costos de flete externo y otros gastos que la exportación demanda.

Otro costo que aparece significativo para la DAISA en relación al empaque, son los costos indirectos referidos a salarios y dietas que representan un total de ¢17.47 por caja.

Además son significativos para el empaque los costos de productos químicos como alumbre y benlate (cuyo costo de cada tuvo es de ¢3.000 aproximadamente).

b. Almacenamiento

Hasta el momento, ninguna de las agroindustrias instaladas en San Carlos cuenta con cámaras de refrigeración para el almacenamiento de la piña. La forma que siguen las empresas para obviar el problema del almacenamiento es visitar a los agricultores como se indicó dos o tres días antes de la salida de los furgones.

El problema de la falta de almacenamiento, al parecer es un problema que aqueja no solo a Costa Rica sino al resto de los países centroamericanos y que es señalado en el estudio del ICAITI "En Centroamérica prácticamente no existen facilidades de almacenamiento con refrigeración para productos frescos de origen agrícola en el sentido de que un agricultor pueda acudir a un establecimiento o empresa en demanda de este servicio" (1). La situación de la falta de almacenamiento es debida a la etapa aún incipiente en que se encuentran estos productos y la carencia de financiamiento. El mismo estudio señala que las posibilidades de unidades de refrigeración no son más que con secuencia del desarrollo de estas actividades, si por el momento las facilidades para el almacenamiento de frutas frescas podría considerarse reducidas, esto es en respuesta al hecho de que tampoco se han llevado a cabo inversiones en proyectos hortícolas de una magnitud que amerite instalar dichos equipos de refrigeración (2).

---

(1) Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI). Guía para la exportación de productos agrícolas no tradicionales. Piña. Guatemala, 1976

(2) Ibidem.

c. Transporte externo

El transporte externo constituye quizá uno de los principales problemas para realizar la comercialización de los productos perecederos. Para el caso de la piña, la forma de transporte que se ha utilizado hasta el momento es el marítimo, que en comparación con el transporte aéreo presenta mayores ventajas de tipo económico. Según datos proporcionados por la DAISA el costo del envío de los productos por avión es de \$0.50 el kilo y la capacidad del avión es menor (de 2 furgones y medio aproximadamente).

Por tal razón los productos perecederos se exportan por vía marítima cuyo costo es de aproximadamente 0.19 el kilo y la capacidad mayor. Las compañías cuentan con barcos grandes con capacidad para 200 furgones (cada furgón con capacidad para 1700 cajas de piñas). Tienen salida cada 10 días y la travesía dura entre 5 y 7 días. Las agroindustrias realizan contacto con las compañías, uno o dos días antes del embarque para que envíen los furgones.

Fueron diversas las quejas que se obtuvieron de la forma de relación que tienen estas compañías con las agroindustrias. Las principales son los altos precios que cobran por el transporte que en el caso de la piña (1) se eleva a:

\$600 dólares de Pital a Limón (aproximadamente Ø30.000)

\$2.500 dólares de Limón a Miami (aproximadamente Ø125.000)

Estas tarifas son similares para CCT, compañía de capital norteamericano y la Pan Atlantic de capital mixto (norteamericano y costarricense). La NAVICORI que se inició a mediados de marzo de este año está cobrando cantidades un poco menores (alrededor de \$200 por viaje menos que las otras compañías), según información de un técnico de COPACO.

Además de los altos costos, se indicaron otros problemas de retrasos de la llegada de barco al puerto de embarque (PAN ATLANTIC y NAVICORI), lo que conlleva a problemas con el cliente que espera la fruta. También se indicaron problemas de fallas mecánicas en el caso de NAVICORI. Esta última compañía está siendo utilizada por COPACO por la diferencia de precio, mientras que la DAISA utiliza más los servicios de CCT y PAN ATLANTIC y las Cua-

---

(1) Comunicación personal recibida de técnicos de DAISA y de COPACO

tro Mariás utiliza la CCT.

Pero en general para el conjunto de agroindustrias, son los altos costos del flete el principal problema que se presenta en relación al transporte en la exportación de la piña, ya que éste debe ser pagado en dólares, los que por la carestía de divisas del Banco Central deben ser conseguidos en el mercado libre. Los datos que presentamos sobre márgenes de comercialización indican que en efecto el margen de comercialización de las compañías de transporte. Se acerca a casi un 30%.

#### d. Distribución de los productos

La DAISA para la distribución de los productos depende de la empresa SUN WORLD estando sujeta a lo que ésta determine en cuanto a precios de venta de la fruta en el exterior.

En este sentido, la DAISA en el proceso de comercialización de los productos tanto del melón como la piña, ha estado subordinada a los precios que determinan las firmas importadoras que distribuyen los productos en el mercado exterior. La penetración del mercado lo hace también la misma SUN WORLD lo que afecta la modalidad de venta en consignación.

Hasta el año pasado, el sistema que utiliza la DAISA para colocar la fruta era por medio de brokers, lo que hacían la distribución devengando altas comisiones.

Para obviar algunos de estos problemas en la modalidad de venta, hace aproximadamente un año la DAISA realizó un contrato con la Compañía SUN WORLD, empresa multinacional que trabaja en Honduras, Puerto Rico, Chile y Jamaica. Esta compañía ofrece más seguridad según expresaron los técnicos, que el brokers para colocar los productos y trabaja en consignación, cancelando a los 30 días después de recibido el producto, siempre que éste llegue en buen estado. Si el producto llega con algún defecto, la compañía debe negociar con el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos lo que puede provocar retrasos en las liquidaciones, de hasta 60 días.

Esta empresa posee sus propias cadenas de supermercados por lo que el sistema de distribución de los productos asume las características de integración vertical donde el precio al mayorista es igual el precio al consumidor.

La empresa importadora trabaja con márgenes de ganancia bastante elevados de un 15% por caja exportada sobre el precio F.O.B.

Otro problema que debe afrontar la DAISA es el contrato de exclusividad que ha firmado con la compañía, lo que les resta libertad para negociar con otras firmas.

A diferencia de la DAISA, las otras agroindustrias, Cuatro Marias y COPACO distribuyen la fruta por medio de brokers que es el que determina el precio a pagar a las agroindustrias; estos devengan altos márgenes de ganancia; la caja de piña que ha alcanzado precios de \$4, el broker la coloca a \$6 y \$7, según manifestó el Gerente de las Cuatro Marias.

Este sistema de distribución de los productos en el exterior está indicando perfecciones en el sistema de mercadeo e ineficiencia en el sistema de comercialización, con una alta concentración de las ganancias en algunos agentes que participan en el proceso, como se verá en el siguiente punto.

#### 4.2.5 Comercialización del producto

La comercialización del producto incluye dos aspectos principales: un análisis de precios pagados por los diferentes agentes que participan en la comercialización y la identificación de los canales y márgenes de comercialización, lo que permite conocer las características básicas del sistema.

En el caso de la DAISA, empresa que suministró datos sobre la estructura de costos, tanto del melón como de la piña, las características que asume la comercialización de esta fruta son las siguientes:

a. Distribución de precios según agentes que participan en la comercialización (por caja de piña de 10 kilos)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Productor	DAISA	Cía. Naviera	SUN WORLD	Consumidor
/	/	/	/	/
¢25	¢132.97	¢78.03	¢40.93	

Cálculos:

Datos por caja de piña de 10 kilos. Tipo de cambio \$1 = 38.25

Tasa intercambiaria en el momento de recolección de datos (abril de 1962).



1. ¢25 = precio que le paga DAISA al productor
2. ¢132.97 = precio al que le liquida la SUN WORLD a DAISA (¢236) menos costos de flete (¢78.03) menos pago al agricultor (¢25)
3. ¢78.03 = Costo del flete que recibe la Cía Naviera de parte de DAISA (\$2.04)
4. ¢40.93 = Precio que los consumidores le pagan a la SUN WORLD (\$7.24 - ¢276.93) menos pago de esta compañía a la DAISA (236)

b. Margen de comercialización

(1) Produc- tor	(2) DAISA	(3) Cía, Naviera	(4) SUN WORLD	(5) Consumi dor
/-----/	/-----/	/-----/	/-----/	/-----/
9.03%	48.02%	28.18%	14.78%	

Operaciones:

Margen global:  $\frac{P_c - P_p}{P_c} \times 100 = 90.97$

1.  $\frac{25}{276.93} \times 100 = 9.03\%$  Margen del pequeño productor
2.  $\frac{132.97}{276.93} \times 100 = 48.02\%$  Margen de la Corporación de Desarrollo Agroindustrial (DAISA)
3.  $\frac{78.03}{276.93} \times 100 = 28.18\%$  Margen de la Compañía Naviera
4.  $\frac{40.93}{276.93} \times 100 = 14.78\%$  Margen de la Compañía Importadora SUN WORLD

Los datos obtenidos indican que, al igual que en el melón, en la piña se puede observar que es el productor el que recibe el margen más bajo en el proceso de comercialización siendo de un 9.03%. Es en el resto de los agentes que participan donde se concentran las ganancias: las compañías navieras absorben un 28%; la Cía. Distribuidora un 15% y la DAISA concentra el mayor porcentaje de un 48%. Todo parece indicar que el sistema de comercialización de los productos frutohortícolas presenta grandes imperfecciones produciéndose una inadecuada transferencia de ingresos al productor, en

especial por parte de DAISA. Algunas de las razones que explican los bajos márgenes de comercialización de que es objeto el agricultor, son las siguientes:

- a. Los agricultores no cuentan con ningún grado de organización, lo que les limita gestionar mejores precios por sus productos a las agroindustrias, así como más apoyo de las instituciones del Estado, principalmente en lo referido a crédito, tierra y asesoría técnica para el cultivo.
- b. Incide en esta falta de organización y en los altos márgenes de comercialización la dispersión de las unidades de producción, ya que la piña se cultiva en diferentes lugares de San Carlos, alejados unos de otros. Además muchas unidades de producción generan pequeños volúmenes de producción, lo que hace que la oferta sea atomística.
- c. Aún cuando el número de agentes en las diferentes etapas no es muy elevado (ya que en el caso de la piña se da la integración vertical), la perecibilidad del producto y las dificultades financieras del estado limitan la instalación de una Oficina en el exterior.

#### 4.2.6 Características del mercado

El mercado de la piña es altamente competitivo ya que son varios los países que comercializan el mismo producto: Guatemala, El Salvador, Hawai, República Dominicana, Puerto Rico y México. Para algunos de estos países la estructura del costo de comercialización es menor, viéndose favorecidos por la cercanía geográfica, respecto al país importador, en este caso Estados Unidos. Algunos de estos países también se ven favorecidos por el aporte de los gobiernos para subvencionar el transporte. Esta colaboración gubernamental en el caso de Puerto Rico y República Dominicana les permite llegar a bajar el precio en épocas de mucha oferta de la fruta.

En el caso de Costa Rica ya hemos visto que los costos, en particular los de transporte marítimo, son elevados y no se tiene subvención estatal; por consiguiente, una variación en los precios en el mercado internacional afecta de manera significativa las exportaciones de piña.

El mercado de la piña también se ha visto afectado por el ingreso de empresas multinacionales que colocan en ciertas épocas del año grandes cantidades del producto con lo que el precio baja, afectando a pequeños países que exportan en menores cantidades y cuyos costos de comercialización son altos.

En particular esta ha sido una queja señalada por la DAISA y la empresa COPACO en la zona de San Carlos con el ingreso al mercado de la Dole Company Division, filial de la Castle & Cook ubicada en Honduras la que ha entrado al mercado con grandes cantidades de fruta bajando significativamente el precio hasta \$3.50 la caja.

#### 4.3 Comercialización complejo agroindustrial del chayote

##### 4.3.1 Antecedentes

La diversificación de las exportaciones de productos agrícolas no tradicionales había sido realizado mucho antes por el sector privado que por las empresas estatales (DAISA).

Dentro de la numerosa lista de empresas privadas que se dedican a esta actividad, hemos escogido las empacadoras de chayote por las siguientes razones:

- a. Las exportaciones del chayote costarricense representan más del 80% del total de la producción vendida en Estados Unidos. Es decir que contrariamente a muchos otros productos no tradicionales Costa Rica compite con pocos países.
- b. A pesar de ser producido en varias partes del país, el cultivo del chayote está muy concentrado en el valle de Ujarrás, y aseguran la existencia de un grupo representativo de pequeños y medianos productores de esta región.
- c. El número elevado de empacadoras que se dedican a la exportación de esta legumbre sugiere la alta rentabilidad de esta actividad. Según fuentes del Banco Central, existen 16 empacadoras que exportan en parte o solamente el chayote.
- d. Al momento de la investigación, esta actividad estaba presentando grandes problemas debido a la fuerte competencia que oponían varias empacadoras. Esta situación que afectaba ante todo a los pro

ductores fue tan grave, que la Presidencia de la República ordenó una encuesta a fin de estudiar la situación. Es así pues que esta actividad que se encuentra en un momento de transición nos pareció interesante estudiarla para definir la política del Estado en cuanto al apoyo que puede dar a la empresa privada y a los agricultores independientes.

En el cuadro 20 se puede observar la capacidad de exportación de las empresas empacadoras de chayote en todo el país, de enero a abril de 1982.

Como se puede ver en el cuadro en tan solo cuatro meses el total de kilogramos exportados de chayote se acerca a los dos millones lo que representa un valor de más de medio millón de dólares. Por otro lado se observa que no hay uniformidad en cuanto al precio que se cotiza el producto al mayorista, lo que ha ocasionado en el caso de algunas empresas que trabajan con costos de inversión altos, problemas de competencia como ha sucedido en el caso de PIMENTICO.

La exportación de este producto, al igual que la yuca, ha sido fuertemente castigado por reglamentaciones del S.G.P., ya que al no existir un control interno de las cantidades que deben exportarse, Costa Rica ha rebasado el 50% de las cantidades vendidas en Estados Unidos, principal país importador, teniendo las empresas que pagar un impuesto del 12.5% sobre el valor - CIF (precio F.O.B. más flete). En algunos casos este impuesto es asumido por las exportadoras; en otros como en el caso de PIMENTICO el impuesto se reparte a medias entre la empresa exportadora y las firmas distribuidoras o brokers.

Es importante destacar que del total de las empresas exportadoras, las cinco más importantes están ubicadas en el Valle de Ujarrás: PIMENTICO, El Indio, Comercializadora Agrícola de Paraíso, El Cabalgador y Agrimo.

La principal razón que motivó la escogencia de esta empresa para su estudio, se debió a la importancia que ha mostrado en cuanto a niveles exportados, siendo dentro del conjunto de empresas exportadoras de chayote, la que ha realizado más ventas al exterior. En tan solo cuatro meses, esta empresa exportó el 40% del total del chayote exportado como puede verse en el cuadro

Cuadro 20

MONTOS EXPORTADOS Y VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE CHAYOTE SEGUN  
EMPRESAS Y PRECIOS AL MAYORISTA (ENERO-ABRIL 1982)

EMPRESA	Kilogramos exportados	%	Total ventas (en dólares)	%	Precio al mayorista*
TOTAL	1.750.454	100.00	563.479.80	100.00	
Agrimo	112.593	6.43	35.806.00	66.37	\$3.50
Comercializadora Agrícola de Pa- raíso	285.220	16.29	57.324.00	10.17	\$3.25
Compañía Exporta dora Gabriela	53.457	3.05	17.400.00	3.09	\$3.25
El Socorro	41.875	2.39	8.984.00	1.59	-----
El Cabalgador S.A.	161.458	9.22	46.571.75	8.26	-----
Esquivel A.	36.895	2.11	10.966.25	1.95	-----
Hortifruti	52.198	2.98	12.999.90	2.31	-----
Inversiones Real Tico	43.384	2.47	12.600.00	2.24	-----
Intertec	1.146	0.07	279.30	0.05	-----
Liampa S.A.	49.523	2.83	19.577.00	3.47	-----
Madrigal Loría	2.530	0.15	174.41	0.03	-----
Productos agrí- colas El Indio	204.875	11.71	61.224.00	10.87	-----
PIMENTICO	702.368	40.13	279.283.00	49.56	\$4.00
Leda León Francisco	1.380	0.08	39.27	0.01	-----
Saenz Castro C.M.	180	0.01	32.50	0.01	-----
Varios exportadores	1.472	0.08	118.42	0.02	-----

\* La información del precio al mayorista de algunas empresas no se obtuvo, pero según información del Banco Central fluctúa entre 3.25 y 4.00 dólares.

FUENTE: Estadísticas del Banco Central de Costa Rica.

22; además la empresa brindó facilidades en cuanto a la información que se requería para abordar el tema de la comercialización del producto.

La empresa Pimentico, propiedad de la compañía Baco S.A. tiene 7 años de trabajar en el Valle de Ujarrás. Es una empresa privada, con capital de origen francés, que aparentemente trabaja sin ayuda financiera de ninguna institución bancaria nacional. El mismo gerente se había encargado de establecer los contactos con los "Brokers" en Estados Unidos y Europa. Es de decir que es una empresa dinámica que demuestra la capacidad impulsora del capital extranjero. Sin embargo esta empresa se ha visto afectada por la competencia de otra agroindustria del lugar, en particular de Agrimo S.A.

Agrimo es justamente una de estas empresas que aprovechó la apertura del mercado en EEUU. La empresa nació hace solo un año y medio pero con una instalación mucho más rudimentaria que PIMENTICO, lo que permite vender el producto a precios más bajos. Es una empresa familiar (padre e hijos) de la cual es imposible conocer en detalle las inversiones realizadas; sin embargo, es una empresa dinámica que logró encontrar los mecanismos de competencia para imponerse en el mercado, en particular en cuanto a precios de venta al mayorista.

Así mientras la Empresa PIMENTICO vendía la caja de 20 libras al mayorista en el mercado de Miami a \$4, la Empresa Agrimo colocaba la misma caja en \$3.50. Las otras empresas tuvieron entonces que adoptar el mismo precio para seguir exportando. Pero la Empresa PIMENTICO que tenía gastos de inversión y operación bastante elevados como ya lo hemos mencionado (entre otros, tecnología más sofisticada, abundante mano de obra utilizada en la finca y en la planta agroindustrial, cámaras de refrigeración, etc.), se ha visto limitada para competir (1). A pesar de algunos intentos para seguir adelante, la empresa a partir de julio de 1982, ha tenido que mermar las exportaciones al mercado norteamericano. Por el momento la empresa se encuentra en una fase de reestructuración, buscando nuevos mercados para colocar el chayote ya sea en el mercado canadiense o fortaleciendo el mercado europeo (Francia e Inglaterra) y también tiene expectativas de promover nuevos productos en particular tubérculos (2).

- 
- (1) Esta empresa da ocupación al momento de recolección de datos, abril 1982, a 130 trabajadores tanto en la parte agrícola como industrial.
  - (2) PIMENTICO recibe de los productores independientes en los últimos meses menos de un 10% y solo cinco le siguen entregando esta legumbre, cuando hace apenas dos meses el total de productores que entregaban eran de 53.

#### 4.3.2 Características del producto

Al ser el chayote un producto nuevo en la investigación, es necesario dar a conocer una caracterización general de esta legumbre y de los productores que en ella participan (1).

La variedad de chayote que se cultiva para la exportación es el "quelite" que es un chayote liso, sin espinas, acuoso y redondo, siendo el que tiene valor comercializable; en menor proporción se cultiva en la zona la variedad "cocorito", chayote pequeño que se destina al consumo interno. Un aspecto importante de mencionar son los cambios ya sea de cultivos o de variedades que se producen con la instalación de las agroindustrias: en el caso del chayote ha habido un cambio en la variedad ya que con anterioridad a la instalación de la empresa PIMENTICO el tipo de chayote que se cultivaba en la zona era la variedad "criolla" que consiste en un chayote de color oscuro, de mayor tamaño y más seco, siendo al parecer más apetecido por el consumidor nacional. Sin embargo el cambio de esta variedad a quelite, se produjo al instalarse la Empresa PIMENTICO en el lugar.

Al contrario de la piña o del melón la producción del chayote es continua a lo largo del año; sin embargo se necesita mucha agua lo que llega a mermar la producción durante los meses sin lluvia; aunque si se utiliza el riego se obtiene buena producción, también la mata envejece muy rápido y, ya después de seis meses disminuye la producción, por lo que hay que renovarla cada año.

Otra característica del chayote, es que necesita una instalación en material muy costoso (la barbaoca hecha de alambres y postes) para que la planta enrede. Por fin el chayote es un producto desconocido en gran parte por los habitantes de los países de clima templado (Europa y Estados Unidos, Cono Sur) ... Esto constituye una gran dificultad para la exportación ya que el mercado formado principalmente por los centroamericanos y caribeños que viven en el Norte es bastante reducido. Se han hecho esfuerzos para ampliar el mercado y captar la población autóctona anunciando este producto como altamente dietético.

---

(1) Los otros productos que se incluyen en el estudio como melón y piña han sido analizados en estudios anteriores. Véase el documento de QUIROZ, LEON, CALAUP y VALVERDE. Nuevas estrategias de desarrollo en Costa Rica: la agroindustria y el campesinado. Op. Cit.

### 4.3.3 Características de los productores

El Valle de Ujarrás, zona de nuestro estudio es la principal región del país productor de chayote. Desde luego, este cultivo constituye la principal actividad de los campesinos y les da las mayores ganancias.

Los datos obtenidos del trabajo de campo en la zona de Ujarrás indican que los agricultores dedicados al cultivo de chayote son pequeños y medianos productores, contando algunos de ellos con facilidades económicas para desarrollar el cultivo. Viene a favorecer también la producción del cultivo las condiciones ecológicas que presenta la región.

En efecto la zona de Ujarrás parece poseer las posibilidades climatológicas y de suelos aptos para el cultivo, lo que la ha convertido en la mayor zona chayotera del país. Por otra parte, los productores son propietarios de la tierra y poseen entre 1 y 8.5 manzanas las que dedican casi exclusivamente al cultivo del chayote, siendo ésta su actividad principal.

Cuadro 21

NUMERO DE MANZANAS QUE POSEEN LOS PRODUCTORES Y NUMERO QUE DESTINAN AL CULTIVO DEL CHAYOTE EN LA ZONA DE UJARRAS

N. DE PRODUCTOR	N. de manzanas	N. de manzanas cultivadas de chayote
PROMEDIO GENERAL	3.69	2.89
1	4.00	4.00
2	1.00	1.00
3	8.50	84.50
4	4.00	3.50
5	3.50	3.50
6	3.00	3.00
7	4.00	2.50
8	1.50	1.00



Además de poseer sus propias fincas, el noventa por ciento, posee sus propios medios de transporte (camión, pick-up) lo que revela un nivel de vida bastante alto. Además, los agricultores de esta zona poseen un alto grado de organización y saben aprovecharse de la situación conflictiva entre las empacadoras, para abogar por la formación de una cooperativa que les permita obtener precios más altos por el producto.

El valle es pues una zona de un campesinado pequeño o mediano, dinámico en la cual las organizaciones del Estado y principalmente en los lugares de Ajenjal, el Jas de Paraíso, Piedra Azul, Río Regado, no tienen mucho que hacer.

A la par del cultivo del chayote, algunos agricultores indicaron realizar otros cultivos pero en menor escala como frijol, café, caña de azúcar, naranja y algunas hortalizas como chile, tomate y ayote.

Otra característica de estos productores es la tendencia a la utilización de mano de obra familiar para desarrollar el cultivo; los datos reflejan que en particular el pequeño productor hace uso de este recurso para abaratar los costos de producción y obtener algún nivel de ingresos. Sin embargo, se observa también la tendencia a la contratación de mano de obra, en particular para algunas actividades que demanda el cultivo como la deshoja y la recolecta, utilizándose preferentemente mano de obra femenina.

Por otro lado, a diferencia de otros cultivos agroindustriales de frutas y legumbres (como el melón y la piña), los agricultores del chayote hacen poco uso del recurso del crédito bancario (1). Esta situación se puede deber a lo tradicional del cultivo ya que es un producto en el cual los agricultores tienen amplia experiencia o bien a que el chayote requiere de menor inversión para realizar algunas actividades del proceso productivo; en especial la compra de semilla y la preparación del terreno no requiere de mayores costos.

Las técnicas de cultivo que utilizan los productores independientes para la siembra son bastantes rudimentarias utilizándose palas; cada mata o chayotera comprende la siembra de tres chayotes; para fumigar se utiliza bomba de espalda, y no se requiere de una preparación cuidadosa del terreno. Aunque el chayote requiere de suficiente agua para su buen desarrollo, solo

---

(1) De ocho agricultores entrevistados, solo dos mencionaron tener crédito con el Sistema Bancario Nacional.

el productor mediano o las empresas puede disponer de riego por los costos que este representa.

En relación a la densidad del cultivo, la variedad "quelite" se siembra guardando una distancia de 7 por 7 varas entre una mata y otra, lo que da una densidad por manzana de aproximadamente 150 matas. Esta forma de cultivo permite obtener determinada productividad. Los datos obtenidos revelan que la producción varía entre 70 jvas semanales y 25 jvas (1). Es el pequeño productor el que obtiene menor producción ya que no puede aplicar más de dos agroquímicos y se ve limitado para utilizar sistema de riego, aspecto que ha conllevado a un desplazamiento de este producto y el predominio del mediano o la gran empresa.

#### 4.3.4 Abastecimiento de materia prima

En el mes de abril de 1982, la empresa PIMENTICO se abastecía del chayote cultivado en su propia finca y el que provenía de los campesinos. Esta empresa cuenta con una finca de 16 hectáreas alrededor de la planta de la cual el 50% está cultivada de chayote. Posee además tres fincas alquiladas de 75 y 4 manzanas respectivamente para el cultivo de tubérculos. Las inversiones realizadas en la finca para el cultivo del chayote fueron muy altas, ya que la barbacoa tiene un costo aproximado de \$30.000 por manzana y una duración aproximada de 10 años. El costo es elevado porque además se requiere de mano de obra para su instalación y de postes y el alambre debe ser importado de Nicaragua.

También la finca posee la maquinaria necesaria para la preparación y la fumigación del terreno, y el equipo de riego para los meses de verano.

El chayote requiere además de un programa de control de plagas y enfermedades bastante intensivo y también de fertilización, siendo relativo el uso de fertilizantes. La empresa adquiere todos los productos agroquímicos en Fertica por medio del Servicio Agrícola Cartaginés. El cultivo del chayote es manejado por un ingeniero agrónomo y unos pocos mandadores que le colaboran en la división y distribución de las tareas entre los peones. En general no hay mucha especialización porque las labores son muy sencillas. Sin

---

(1) Una java pesa 180 libras aproximadamente y contiene alrededor de 200 chayotes.

embargo, la mayoría de la producción que exporta la planta, cerca del 80%, proviene de los productores independientes. Según la opinión del ingeniero agrónomo entrevistado, los pequeños productores cuidan más el cultivo que los peones de la finca.

Los precios pagados por la empresa a los productores al mes de abril de 1982, eran de ¢80 la piña (la piña está formada por dos cajas de 20 libras cada una). La empresa PIMENTICO había empezado con un precio de ¢65 por piña, subió después a ¢75 y luego a ¢80. Es esta empresa la que impulsa a las demás a subir los precios, lo que favorece a todos los campesinos del valle que entregan legumbre ya sea a PIMENTICO o a otras (1).

No existe ningún tipo de contrato formal entre la empresa y los campesinos sino que simplemente se llega a un acuerdo de palabra entre el productor y la empresa en cuanto a las cantidades a entregar.

Esta planta a diferencia de las restantes que están ubicadas en la zona, recibe todo el producto que le quieren entregar siempre y cuando los productos reúnan los requisitos de calidad.

Estos requisitos que tiene el producto son los siguientes:

- Presentación uniforme (no torcido)
- Sin espinas
- Sin hongos
- Peso aproximado de una libra

El chayote que exporta PIMENTICO es de mayor calidad, contrariamente a las otras empresas que exportan también chayotes, pero de segunda categoría.

#### 4.3.5 Procesamiento y clasificación de la fruta

El procesamiento que sigue el chayote es el mismo que el de cualquier otra fruta fresca y destinada a la exportación. Cuando llega la legumbre a la planta empacadora se revisa la calidad para comprobar si posee los requisitos exigidos en el mercado exterior. Después de pesarlo, se le pone un sello. Se fumiga con varios tipos de productos (Tector, Ri-

---

(1) Este precio era el mejor de toda Costa Rica (hasta que DAISA empezó a cobrar también chayote para la exportación al precio de ¢120 la piña en Aguas Zarcas, San Carlos).

card), se empaca en bolsas de plástico (que traen recetas en inglés o francés, dependiendo del destino de las cajas) y por último se coloca en cajas de 20 libras.

Para permitir una mayor velocidad de estas tareas se utiliza un conveyor.

Cuando las cajas están listas se ubican en cámaras de refrigeración (temperaturas de 50 CC para esperar la llegada de los furgones que a veces, puede tardar varios días). Gracias al equipo instalado que tiene PIMENTICO se pueden procesar 1.500 cajas por día.

La tecnología utilizada es pues la misma que tienen otras empresas - que procesan fruta como la DAISA: pesado, conveyor, engrapado, etc. Dos cámaras de refrigeración tiene la empresa PIMENTICO, una de metal y otra de concreto con una capacidad para 1.700 cajas cada una. Se les han presentado algunos problemas de desperfecto mecánico y a veces la empresa no puede conseguir el mecánico a tiempo, lo que trae la pérdida de una parte de la producción.

También el edificio de la planta es muy sencillo y reúne bajo el mismo techo varias oficinas, las cámaras de refrigeración y el espacio destinado al "procesamiento".

La planta cuenta con un total de 14 personas empleadas a tiempo completo, la mayoría de ellas (11) son mujeres y se dedican a las siguientes labores:

- 4 para la selección del chayote
- 2 para la colocación de sellos
- 1 para el pesado
- 4 para el empaque

Los salarios devengados son de Q510 por semana y laboran 8 horas diarias.

Además de este personal, la empresa cuenta con dos personas que reciben el chayote, que devengan un salario de Q3.600 mensuales, y un jefe de planta que percibe un salario de Q5.000 por mes.

Para el empaque se utilizan cajas de 20 libras. Cada caja contiene entre 24 y 28 chayotes, según sea el tamaño y peso de estos. Hasta hace poco estas cajas eran traídas de El Salvador. Por la gran inestabilidad política que vive este país se presentaron dificultades y para evitarlas se traen ahora desde Panamá, el costo aproximado por cada caja, incluyendo grapas, etiquetas, etc. es de \$1.00.

#### 4.3.6 Funciones de comercialización

##### a. Características del mercado

Como ya se mencionó, el mercado del chayote en los países industrializados es bastante reducido. En su mayor parte, este mercado está constituido por la población procedente de Centroamérica y el Caribe que vive en Estados Unidos y la de África que vive en Europa. Sin embargo, se ha intentado promover este producto por ser altamente dietético. Pero, la promoción estaría a cargo de las firmas importadoras ya que la más pequeña campaña de propaganda en Estados Unidos le costaría al país 15 millones de dólares. Estos costos resultan prohibitivos para las firmas costarricenses que desearían ampliar este mercado.

Este hecho tiene repercusión para las empacadoras en el sentido de que no pueden aumentar mucho el volumen de venta, a menos que se diversifiquen los mercados, lo que puedan realizar difícilmente ellas mismas si no tienen todo el apoyo de las instituciones gubernamentales y del CENPRO particularmente.

No obstante, las puertas no están totalmente cerradas a este producto, ya que por ejemplo en Francia, el chayote costarricense logró eliminar el chayote de Martinica (Antillas Francesas)

##### b. Transporte

El chayote se exporta hacia los puertos de Los Angeles y Miami para abastecer el mercado estadounidense y a Francia e Inglaterra en Europa.

De la planta empacadora hasta el puerto de embarque (Corinto o Limón) el transporte se efectúa mediante trailers, alquilados a la empresa nacional UNITRACSA (el cabezal y la plataforma). Los contenedores que tienen una capacidad de 30.000 libras pertenecen a las compañías navieras. La empresa -

PIMENTICO ha establecido contactos con varias de estas compañías, French Líneas a partir de Corinto, Naviera CCT de Corinto a Limón. Hasta hace poco (abril de 1962) el costo hasta el puerto de embarque era de \$650 por furgón. Del puerto de embarque hasta Estados Unidos costaba en esta misma fecha \$2.400 y hasta Europa \$2.500. El viaje Ujarrás - Los Angeles dura aproximadamente 10 días mientras que hasta Europa dura 2 semanas.

A Estados Unidos se mandaban 20 furgones al mes o sea cinco por semana. A Francia e Inglaterra se mandaban solo 6 por mes. Según el técnico de la empresa entrevistado estas cantidades representan lo máximo que se puede mandar si no se quiere saturar el mercado.

Como se puede ver en el cuadro 22, la empresa PIMENTICO exportó a Estados Unidos unas 700 toneladas de chayote de enero a abril de este año, lo que representa efectivamente un promedio de 5 furgones por semana, mientras que la empresa Agrimo exportaba alrededor de 3 furgones por mes.

### c. Costos de producción

En abril de 1962 la empresa PIMENTICO compraba la caja de 20 libras para empacar un promedio de 25 chayotes a \$1 dólar. En el mercado estadounidense un solo chayote alcanzaba el precio de \$1 dólar.

Es necesario pues conocer todas las etapas del proceso de comercialización que permiten explicar esta diferencia tan alta del precio del chayote, desde el momento de su compra al productor hasta el momento de su venta al consumidor.

Los campesinos del Valle consideran que el precio del chayote pagado por la empresa es más o menos razonable aunque opinaron que la empresa se queda con los mayores beneficios y que podría pagar mejores precios. (\$100 por piña) por ejemplo. Fue en parte por esta razón que habían decidido crear una cooperativa de comercialización, pensando que, al exportar ellos mismos la legumbre iban a ganar mucho más; desgraciadamente no tienen ninguna experiencia en la exportación y sin la ayuda del CENPRO, no podrían hacer mucho. Por el momento, esta idea ha sido abandonada ya que los campesinos piensan más hoy en día en una cooperativa de producción que vendería directamente a las empresas empacadoras, a un precio impuesto por la misma cooperativa y no por la empresa. Esta solución parece más razonable.

La empresa PIMENTICO se podría mantener en el mercado estadounidense siempre y cuando no tenga grandes pérdidas y para no tener grandes pérdidas era preciso que vendiera la caja de 20 libras a \$4 por lo menos. Los costos por caja se desglosan de la siguiente forma:

\$1 caja de chayote (20 libras) (precio de compra al agricultor)  
\$1 cartón empaque  
\$0.70 viaje (Ujarrás - Los Angeles o Miami)  
\$0.30 bolsa de plástico con receta  
\$0.70 mano de obra, servicios de todo tipo (transporte para recoger la fruta)  
\$0.30 aranceles de aduana  
\$4.00 Total

Habría que agregar a este costo los gastos suministrados y el impuesto del 12.5% que fue adjudicado al producto por sobrepasar el país los montos exportados. Este impuesto se paga sobre el precio CIF poniéndose la empresa de acuerdo con el importador para distribuirlo a medias. Sin embargo en el mes de junio de 1982, el precio de venta del chayote en el mercado estadounidense había bajado a \$3.65 en promedio (la caja de 20 libras). La baja es importante ya que según parece esta misma caja se había vendido hasta \$6. época en la cual efectivamente los beneficios de la empresa exportadora podrían ser muy altos. No se sabe muy bien las razones de esta merma, pero es evidente que perjudicó mucho a la empresa PIMENTICO hasta llevarla a una semiquiebra que la sacó del mercado de los Estados Unidos. Ahora la empresa Agrimo que estableció la mayor competencia a PIMENTICO tiene que compartir el mercado con la comercializadora Agrícola de Paraíso, quien teme verse llevada a la quiebra por las actuaciones de Agrimo.

Esta competencia vino a favorecer ante todo a las firmas importadoras, ya que son ellas en realidad las que tienen las mayores ganancias y entre más bajo sea el precio del chayote al mayorista, mayores ganancias tienen las importadoras al colocar la fruta en el mercado exterior.

El mercado norteamericano de este producto y de otros, como tubérculos, en especial la yuca está dominado por tres o cuatro empresas de origen cubano (Valdez, Coumanoz). Se trata pues de un casi monopolio. Estas empresas venden la caja de chayote al minorista a \$16 y ya vimos, que el chayote llega al

consumidor a \$1 la unidad.

Aunque los precios están sujetos a fluctuaciones, es evidente que la mayor parte de los beneficios se quedan entre las empresas importadoras de Estados Unidos.

Es notable también la gran dependencia que se establece entre las empaquetadoras costarricenses y las firmas distribuidoras. Es de esperar que el gobierno que pretende alentar la exportación de productos no tradicionales y el chayote es uno de los más importantes- tome las medidas pertinentes para atacar la competencia entre empresas, e incremente el grado de participación de los beneficios del productor que es relativamente bajo como se analizará en las páginas subsiguientes. Una de las medidas adoptadas por las instituciones del Estado ha sido facilitar la formación de la cooperativa de producción para comercializar el chayote.

#### 4.3.7 Márgenes de comercialización

Los datos que a continuación presentamos permiten tener una visión de la forma como se distribuyen los márgenes y los porcentajes que son captados por cada uno de los agentes que participan en la comercialización del chayote respecto al precio final del producto que paga al consumidor (1).

- a. Precio que paga la empresa exportadora (PIMENTICO) al productor por caja de chayote de 20 libras - 40 colones
- b. Precio al que vende la Empresa PIMENTICO la caja de 20 libras al mayorista \$4 - 153 colones
- c. Precio al que vende el mayorista la caja de 20 libras al minorista \$16 - 612 colones
- d. Precio al consumidor de la caja de 20 libras (promedio por caja de 25 chayotes a \$1 cada uno) - 956 colones

---

(1) Los datos de precios fueron proporcionados por el CENPRO en base a los reportes de precios de los diferentes países que importan frutas y vegetales. Para cálculos se utilizó la tasa de cambio intermediaria de 038.25.



Margen de comercialización del productor:

$$\frac{40}{956} \times 100 = 4\%$$

Margen de comercialización de la empresa PIMENTICO:

$$\frac{153}{956} \times 100 = 16\%$$

Margen de comercialización del mayorista:

$$\frac{612}{956} \times 100 = 64\%$$

Margen de comercialización del minorista:

$$100 - 84 = 16\%$$

El flujo que sigue el producto según los agentes que participan se presenta esquemáticamente de la siguiente forma:

Productor	Empresa	Mayorista	Minorista
/ 4% /	-----/ 16% /	-----/ 64% /	-----/ 16% /

La forma que asumen los márgenes de comercialización en la actividad del chayote están indicando que el sistema de mercadeo para este producto presenta marcadas imperfecciones. El productor que es el que asume todos los riesgos de producción capta únicamente un 4%, siendo el que se queda con la menor parte. El resto de los beneficios, 96% se quedan en la fase de intermediación y es captado por los intermediarios: mayoristas, empresa exportadora, y minorista que son los que se apropian de las ganancias que se originan del proceso de comercialización.

El mayorista o firma importadora es el agente que capta los mayores beneficios (64%), siendo el que tiene menores riesgos en el proceso.

La empresa PIMENTICO que capta un 16%, además de tener altos costos de producción y exportación, se encuentra en una situación de dependencia frente a las condiciones que estipula el mercado internacional, en el cual el papel que puede desempeñar es muy débil frente al monopolio que ejercen las firmas importadoras de chayote que son las que dominan el mercado, esta

blecen y regulan los precios de venta. Pero a su vez, la empresa exportadora establece mecanismos de subordinación hacia el campesino que se evidencia en los bajos precios que paga por el producto.

Esas relaciones de subordinación de cada agente respecto al otro y sobre todo del campesino respecto a la empresa y de la empresa respecto al mayorista se comprueban mediante los cálculos siguientes:

$$\text{Margen de la empresa respecto al productor: } \frac{153 - 40}{153} \times 100 = 74\%$$

$$\text{Margen del mayorista respecto a la empresa: } \frac{612 - 153}{612} \times 100 = 75\%$$

$$\text{Margen del minorista respecto al mayorista: } \frac{956 - 612}{956} \times 100 = 36\%$$

El alto margen que capta la empresa frente al campesino se debe en gran parte al bajo nivel de organización de los productores. Como ya lo dijimos, conscientes de esta situación de explotación, los campesinos del Valle de Ujarrás van a intentar formar una cooperativa que podría monopolizar la venta del chayote a las firmas emparadoras e imponer así un precio que sea más razonable para ellos.

Pero, evidentemente, las mismas firmas emparadoras entran también en una gran situación de subordinación respecto al mayorista, y si los precios no suben en el mercado internacional, la única posibilidad para ellos, para conseguir las mayores utilidades será de mantener el precio de compra al productor lo más bajo posible. Así el posible conflicto entre el productor y las firmas emparadoras se origina más bien a nivel internacional.

## V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones

Tanto la producción como la industrialización de los productos agroindustriales y en especial los referidos a frutas, legumbres y especies se han visto obstaculizados por factores tanto internos como externos. Los hallazgos obtenidos de esta investigación permiten detectar un conjunto de limitaciones que se pueden ubicar en los siguientes niveles: a nivel de la política agroindustrial; a nivel de la producción y de industrialización y a nivel de la comercialización y de la inversión.

#### 5.1 A. nivel de la política agroindustrial

##### 5.1.1 Falta de una política clara y de coordinación inter-institucional

Si bien en los planes elaborados por la OSPI se esbozó la estrategia agroindustrial que luego fue incluida en el Plan Nacional de Desarrollo "Gregorio José Ramírez", ésta se hizo en forma general y no se particularizó en ciertos aspectos importantes para un mejor desarrollo del proceso agroindustrial. Así por ejemplo no se especificaron metas cuantificables en cuanto a los niveles de producción; tampoco se aclaró las formas de participación que tendrían las instituciones que participan del proceso; no se contempló la interdependencia que existe entre las etapas productivas, de industria y comercialización, lo que ha ocasionado deficiente abastecimiento de materias primas; no se elaboró un plan de comercialización que incluyera: un diagnóstico de los problemas principales; así como programas y proyectos específicos, y las instituciones que participarían del proceso comercial; - tampoco se previnieron las fuentes de financiamiento para cubrir los costos de esta etapa.

Esta situación ha generado en entramamientos que han limitado un mejor desarrollo del proceso agroindustrial y falta de coordinación entre las instituciones que participan.

El problema de falta de coordinación se detecta desde el momento que se realizaron las primeras programaciones de los complejos horti-frutícolas donde se adjudicó a distintas instituciones: SEPSEIC, MAG, ITCO, DAISA, - etc. la ejecución de los complejos. Si bien es cierto la coordinación interinstitucional se asignó a OFIPLAN, al parecer la participación de esta institución ha sido parcial. La colaboración de otras instituciones como - SEPSEIC se ha visto debilitadas por la falta de financiamiento, así como de otros organismos como la Comisión Consultiva de la Industria Alimenticia que no ha funcionado al parecer por falta de decisión política.

En los últimos meses, se han introducido modificaciones en relación a la participación de las instituciones en cuanto a programación y ejecución - de los complejos agroindustriales de frutas y legumbres, donde CODESA, DAISA, MAG, CENPRO y el sector privado se les ha asignado prioridad en la organización de la subrama. Sin embargo, por lo novedoso del proceso se dificulta en este momento conocer los resultados de dichas reorganizaciones.

#### 5.1.2 Problemas de financiamiento

Los recursos asignados al sector agropecuario han sido insuficientes en relación con los recursos de otros sectores de la economía, viéndose disminuida la participación del sector dentro de la inversión pública total en los últimos años (15.70% en 1979; 10.54% en 1980); esta situación ha afectado un mayor desarrollo de las actividades agroindustriales.

No obstante esta limitación, el programa de agroindustria ha sido el más favorecido con la asignación de recursos en el periodo 1974-1980 (de 2.447.42 millones de colones que comprendió la inversión pública en el periodo, la agroindustria absorbió el 30.43%). Sin embargo, se ha actuado sin criterios de prioridades, viéndose beneficiados en mayor grado algunos proyectos agroindustriales como los referidos al azúcar (la Central Azucarera del Tempisque que absorbió un 71.01% de la inversión asignada a CODESA en el periodo señalado que fue de 809.13 millones de colones. La alta concentración de la inversión en ciertos proyectos comprueba que la subrama frutas y legumbres que aparece como prioritaria a nivel de planes de gobierno no se le ha prestado la debida atención en cuanto a financiamiento, lo que ha provocado un retraso en la ejecución de los proyectos.

Esta limitación de recursos aclara por qué hasta el momento, de doce complejos agroindustriales de la subrama frutas y legumbres que se tenían programados desde el año 1979, solo dos, el melón y la piña, se han ejecutado.

Los problemas de financiamiento para estos complejos fruti-hortícolas se presentan tanto en la fase productiva como de comercialización. A nivel de la producción si bien se ha asignado crédito de organismos internacionales canalizados a través del SBN, éste ha cubierto pocos productos y además ha sido insuficiente como hemos concluido en otras investigaciones.

La fase de comercialización de la subrama también se ha visto obstaculizada por falta de proyectos y de recursos financieros. Organismos que podrían dar asistencia crediticia en especial para las etapas de exportación y pre-exportación, como son el FODEIN y BANEX no lo han hecho, por los riesgos que tiene la actividad, en especial por tratarse de productos perecederos que no cuentan con seguro de cosecha ni seguro de exportaciones. Por otro lado, las empresas se han abstenido de recurrir a estos fondos por las altas tasas de interés que tienen estipulados y que en algunos casos sobrepasan el 30%.

Esta falta de financiamiento además de limitar una mayor diversificación económica, ha sido quizá el mayor tropiezo que ha tenido la DAISA para colocar los productos en el exterior, teniendo que depender de una empresa transnacional, la SUN WORLD, para comercializar los productos teniendo que pagar altas comisiones a esta compañía.

## 5.2 A nivel de la producción

### 5.2.1 Formas mixtas para el abastecimiento de materia prima

Un primer hallazgo que queremos destacar en esta fase es la tendencia que existe en los complejos agroindustriales de operar para su abastecimiento con una forma combinada de pequeños-medianos y grandes empresas al mismo tiempo. Sin embargo en algunos complejos estudiados, melón, chayote, hay predominio de la gran empresa sobre el pequeño. En el caso de la piña es el productor mediano el que abastece las agroindustrias de la zona de San Carlos, el productor pequeño al parecer se ha ido desplazando, produciendo para el mercado interno.

En el actual momento de desarrollo de los complejos agroindustriales que se encuentran a nuestro modo de pensar en una etapa de experimentación, estas formas de producción se complementan, para luego, más adelante privilegiar una, según criterios económicos y políticos.

Por otro lado, se observa un interés creciente del capital transnacional involucrarse en estos complejos en un proceso de integración vertical - desde la producción hasta la comercialización. A manera de ejemplo, la Empresa Cuatro Mariás, subsidiaria de la Coca Cola se instaló recientemente en San Carlos iniciando el cultivo de piña en 25 hectáreas con posibilidad de ampliar la producción en un futuro. Asimismo la empresa PINDECO se encuentra cultivando 3.000 hectáreas de piña para la exportación en Buenos Aires de Puntarenas, lo mismo que la Compañía LAFCO en alianza con Industrias Del Campo y DAISA cultiva 400 hectáreas en Guápiles de Limón.

La tecnología e insumos que se utilizan en estos proyectos es quizás - menos desarrollada, que en los cultivos más tradicionales de granos básicos, aunque se utiliza riego, alguna maquinaria para procesar y empacar los productos y transporte, pero sigue siendo sencilla en su conjunto, por lo que se podría señalar que en esta etapa en que se encuentran los complejos no hay - grandes inversiones de capital. Esto se haya en parte condicionado por tratarse de frutas y legumbres frescas que no requieren de mayor procesamiento.

#### 5.2.2 Falta de programación de la fase agrícola

La información recopilada permite detectar que no ha habido una verdadera programación de las cantidades de productos referidos a frutas y legumbres que se deben cultivar para la exportación. Quizá el problema consiste en falta de estudios acerca de los requerimientos de la demanda internacional, los cuales permitirían realizar programaciones en la fase agrícola a nivel nacional. Esta falta de programación ha conducido al país a exceder los montos exportados de algunos productos (yuca y chayote) los - cuales han sido objeto de impuestos por parte del mercado norteamericano.

### 5.2.3 Falta de apoyo al agricultor

La legislación ha ido estableciendo un conjunto de instrumentos para regular, facilitar y fomentar las exportaciones de productos tradicionales y en especial los no tradicionales, que se enmarcan dentro de la nueva estrategia de desarrollo que promueve el Estado Costarricense desde la década del 70.

La subrama frutas, legumbres y especies al formar parte de los productos no tradicionales se ha visto beneficiada en cuanto al pago de impuestos de exportación, exoneración de impuestos para la importación de materias primas, maquinaria y equipo y beneficios para la importación de ciertas mercancías para la elaboración de productos industriales. Sin embargo estos instrumentos tienden a beneficiar en mayor medida al sector exportador (que en los procesos inflacionarios que vive el país, con la consiguiente devaluación del colón), ha visto incrementadas sus ganancias en forma significativa.

Otros instrumentos que podrían trasladar ingresos al agricultor y proporcionar seguridad en el proceso productivo, eliminando los riesgos de endeudamiento, como son los CATS y los seguros de cosecha no han llegado a beneficiar al sector campesino. Es el grupo económico exportador el que se ha venido apropiando de las utilidades que generan los CATS incrementando aún más los márgenes de ganancia. Se debe exceptuar la forma de proceder de la DAESA que ha otorgado, aunque en forma parcial, ingresos al agricultor por ese concepto.

### 5.2.4 Concentración de los márgenes de comercialización

Con respecto al margen de comercialización se pudo comprobar, lo que a nivel de hipótesis se señalara en el sentido de que es bastante reducido el margen que le queda al productor. En el melón el margen es de un 5%, en la piña de 9% y en el chayote es de un 4%. La concentración de los márgenes se presenta a nivel de las Empresas agroindustriales y también de las firmas distribuidoras. También las compañías navieras se apropian de gran parte de los beneficios de la comercialización.

De continuar esta tendencia se puede prever un desplazamiento de estos cultivos por parte de los pequeños productores, viéndose fortalecida obligatoriamente la alternativa de la gran explotación. Un único elemento po-

sitivo contrario a esta tendencia es el alza del precio que se le paga al productor por competencia entre algunas empresas agroindustriales. Sin embargo estas alzas alteran ligeramente los márgenes, manteniéndose los precios a nivel bastante bajo.

#### 5.2.5 Indicadores económicos del cultivo

Los resultados de la investigación permiten comprobar una vez más, que la mayor parte de los productores del melón tienen pérdidas con el desarrollo de la actividad: la aparición de enfermedades y los bajos precios que le paga la agroindustria por el producto, son algunos de los factores que afectan al productor. Además es un producto que presenta altos riesgos en la producción y cuyo destino es preferentemente el mercado externo ya que el mercado interno se satura con poca cantidad.

Los agricultores del chayote y la piña presentan algún grado de ventaja en relación a los del melón ya que el producto puede ser colocado en el mercado externo e interno y los cultivos son menos riesgosos. En particular los productores de chayote se ven favorecidos ya que no requieren de mucha tecnología para la siembra y las condiciones ecológicas de la zona de Ujarrás ha venido a favorecer a una parte representativa de los productores.

Sin embargo, todos los agricultores se han visto afectados por los altos costos de los agroquímicos y la gasolina, aspectos que han encarecido la producción. En este sentido, es el pequeño productor, que por lo general tiene bajos niveles de inversión, el que se ha visto más afectado, viéndose finalmente desplazado de la agroindustria al no poder producir con los requisitos que exige el mercado internacional.

Por otro lado, se puede concluir que existe un alto grado de dependencia entre las agroindustrias y el agricultor, la que puede ser obstaculizada por efecto de la variación de precios en el mercado internacional o por competencia entre las mismas agroindustrias, con efectos negativos para el productor, que por lo general tiene un bajo grado de organización. Es el caso de la DAISA que suspendió la compra de fruta por la baja de los precios en la piña en el mercado internacional y de PIMENTICO quien también suspendió la compra del chayote a la mayor parte de los productores por competencia en cuanto a precios con otra agroindustria del lugar.



### 5.3 A nivel de industrialización

#### 5.3.1 Baja absorción de mano de obra

En los dos últimos años ha habido un incremento en cuanto al número de agroindustria de frutas y legumbres. El efecto multiplicador se hace evidente en la zona de San Carlos donde además de la DAISA, se han instalado la Empresa COPADO y la Cuatro Marías. En la zona de Ujarrás, además de PIMENTICO existen otras emparadoras que exportan chayote. Para el melón, se tienen dos instalaciones una en Pacuera y otra en Limonal de Abangares. Aún cuando ha habido incremento en los niveles de empleo (75 en el caso de la piña entre las tres agroindustrias, 40 en el melón, 14 en PIMENTICO) éste depende de los periodos de cosecha de los productos en especial para el melón y la piña y también de la regularidad de los envíos que puede ser una vez por semana o una vez cada 15 días, siendo éste el día que se requiere de los servicios del trabajador. De esta forma el trabajo se convierte en estacional, aspecto que no viene a mejorar significativamente los problemas de empleo que tiene el país.

#### 5.3.2 Alto componente de materiales importados

Existe un elevado componente de materiales importados para el procesamiento y empaque de estos productos. Entre otros, conveyor, insumos, grapas y cajas, los cuales con las fluctuaciones que experimentó el dólar y la falta de divisas en los bancos hubo que adquirirlos a precios elevados; sin embargo cabe destacar que a diferencia de la industria que se gastó al interior del proceso de industrialización desarrollada en torno al Mer común, la mercancía que se exporta es de origen nacional.

### 5.4 A nivel de comercialización

#### 5.4.1 Altos costos del transporte marítimo

Uno de los aspectos en donde se presentan mayores limitaciones para la comercialización de estos productos, es en lo relativo al transporte dándose una dependencia total con respecto a las compañías extranjeras que tienen el monopolio de este servicio: CCT y PAN ATLANTIC. Además de NAVICORI que a pesar de aparecer como compañía nacional, está configurada

con una mayoría de accionistas extranjeros y dispone de un solo barco. Son estas compañías las que imponen los precios del flete, regulan los honorarios, y las fechas de embarque. Los altos costos en el transporte que oscilaban alrededor de \$2.500 por furgón (al mes de abril de 1982) representaba uno de los principales "cuellos de botella" para realizar las exportaciones de estos productos.

#### 5.4.2 Dependencia de compañías extranjeras para distribuir los productos

Otro de los problemas que está afectando la comercialización de los productos de frutas y legumbres es la dependencia de compañías extranjeras para la distribución de los productos. En particular para la DAISA, que ha tenido que depender, en un primer momento de brokers y luego de la compañía transnacional SUN WORLD que cobra altas comisiones por la colocación de los productos en el exterior (de alrededor de un 16%). Es pues esta compañía la que ha impuesto sus condiciones en cuanto a comisión; además le da prioridad a la colocación de sus propias frutas (ya que la empresa también comercializa y cuenta con sus propios supermercados), dejando en segundo lugar las colocaciones de la fruta de DAISA.

En el caso de otros productos como el chayote, y también para la yuca y otros tubérculos, la distribución de los productos está en manos de brokers - que ejercen el monopolio y devengan altas comisiones por el producto. Así mientras la Empresa PIMENTICO devenga un margen de comercialización del 16%, el mayorista recibe un 64%.

#### 5.4.3 Condicionantes en cuanto al mercado

Otros de los problemas que ha afectado el comercio de estos productos perecederos, ha sido la dependencia de pocos mercados. Los datos que hemos presentado en el estudio acerca de las exportaciones de frutas y legumbres revelan que hasta el momento se ha dependido del mercado norteamericano para su colocación, en especial piña y melón (se debe exceptuar el chayote que ha sido exportado tanto a Estados Unidos como a países europeos: Francia e Inglaterra).

Los requerimientos de calidad y sanidad de los productos son impuestos por este mercado, solicitando además el montaje de cámaras de fumigación lo que se hace difícil en las actuales condiciones económicas que vive el país. El mercado norteamericano establece además otros condicionantes como son ciertos límites a los montos exportables por medio del S.C.P. lo que representa un obstáculo para incrementar las exportaciones de estos productos.

Además de estos problemas, los productos perecederos son bastante competitivos, ya que son varios los países que cultivan los mismos productos, en particular los centroamericanos y caribeños, viéndose favorecidos algunos de ellos por la cercanía geográfica y además por contar con la subvención del transporte por parte de los gobiernos como es el caso de Puerto Rico y República Dominicana.

El mercado de estos productos se ve obstaculizado también por el acceso de empresas transnacionales que producen en grandes cantidades y pueden colocar el producto a precios más bajos, afectando las colocaciones que pueden hacer las empresas que trabajan con costos de producción y comercialización más elevados. Es el caso de la piña para la cosecha pasada, tanto la DAISA como la Empresa COPACO se vieron afectadas por la participación de la DOLE COMPANY filial de la Castle & Cooke ubicada en Honduras, que entró al mercado con grandes cantidades bajando de manera significativa el precio del producto.

Por lo demás, los cálculos que hemos realizado en este estudio sobre márgenes de comercialización nos permiten excluir que el sistema de mercadeo de estos productos es sumamente imperfecto por la alta concentración de las utilidades que se presentan en las esferas de la agroindustria y con más intensidad en las compañías importadoras o mayoristas y minoristas que son las que se apropian de las ganancias, estableciendo claras relaciones de subordinación hacia el productor que se expresan en los bajos márgenes de comercialización que devengan.

### 5.5 A nivel de la inversión

La nueva modalidad que se perfila para desarrollar los complejos de la subrama de frutas, legumbres y especias, es por medio de la formación de empresas de coinversión donde se establecen alianzas entre las instituciones del Estado, organismos financieros internacionales y las empresas,

sean éstas privadas o transnacionales. El estudio ha permitido detectar la participación del Banco Centroamericano de Integración Económica en el proyecto del marañón: del grupo mejicano LAFCO y de Del Campo en la Empresa Agropalmito S.A. De las compañías Gerber, Del Campo y Del Trópico, en el complejo de tomate y chilote; de PINDECO, subsidiaria de Del Monte y de la empresa Coca Cola en el complejo de la piña; de compañías como la Baltimore Spice, Laboratorios Grffith de origen norteamericano y de Prima S.A. de origen alemán para promover los complejos de especias, jénjibre, pimienta, chile panamá y cúrcuba; de la Coca Cola en el complejo de cítricos, de la Multinacional Caste and Cooke Inc. en el complejo del coco; de la participación de United Fruit en el complejo de palma africana y de la Hemisphere Agro Enterprises en el complejo de aceite de algodón, maní y soya.

Si bien el Estado tendrá participación en estas empresas a través de DAISA o CODESA, ésta al parecer es minoritaria: 30% en la Sociedad Agropalmito, 5% en el complejo del aceite, etc. Sin embargo, al quedar la toma de decisiones en manos de compañías extranjeras que son las que aportan el capital, se puede presentar una situación de subordinación de las empresas estatales, lo que afectaría en última instancia al campesino que difícilmente podría ser incorporado a los complejos. Las evaluaciones realizadas en otros países como Méjico (1) donde las grandes empresas se han reubicado en el subsector alimenticio y se han integrado desde la producción hasta la distribución de los productos, reflejan algunas de las consecuencias para la economía mejicana, entre éstas:

- desestímulo a la producción interna de granos básicos
- creciente marginación de los campesinos, ya que las empresas tienen tendencia a colocar mano de obra asalariada dejando en segunda prioridad la incorporación de parceleros y productos independientes
- incremento del desempleo rural con pocas posibilidades de absorción por parte de la industria
- especialización del sector agropecuario en ciertos productos destinados al mercado externo.

---

(1) Montes de Oca, Rosa Elena; RELLO, Fernando. "Hacia un proyecto alimentario diferente". Revista de Comercio Exterior. Vol. 32. N. 2, México febrero de 1982, pág. 174.

Por tal razón se hace necesario regular la inversión y establecer ciertos mecanismos que prevengan las consecuencias que pueda tener la inversión masiva en la agroindustria para Costa Rica.

#### RECOMENDACIONES

1. Creemos conveniente que se realice una revisión de la política agroindustrial en forma general con el objeto de llegar a delimitar programas y proyectos específicos con metas cuantificables. En particular, en lo relativo a la comercialización se debe elaborar un programa que incluya los siguientes aspectos:
  - a. un diagnóstico de los principales problemas
  - b. objetivos generales y específicos
  - c. delimitación de las instituciones que participan y sus fines
  - d. búsqueda de nuevas fuentes de financiamiento
  - e. búsqueda de nuevos mercados
2. Delimitar con claridad los límites que debe tener la política de fomentar las exportaciones de productos agrícolas, sobretodo considerando el perjuicio causado por el abandono a la producción de granos básicos. - En este sentido establecer asimismo todas las medidas necesarias para proteger al pequeño agricultor campesino, que es el que en término del proceso productivo, asume todos los riesgos del mismo. Por ejemplo: - creando un Seguro de Cosecha, evitando la especulación con los insumos, etc.
3. En relación a la comercialización un aspecto clave es el de posibilitar la organización de los productores, con tal de que puedan presionar para que los precios que se les pague por sus productos sean justos. De esta manera se entendería la situación de impotencia en que se hallan los productores en el contexto de estos complejos.
4. Otro problema que viene afectando la comercialización de los productos fruto-hortícolas son las altas tasas de interés que tienen estipuladas ciertos organismos que canalizan financiamiento externo como el FODEIN y

BANEX. Es preciso una revisión de dichas tasas y el establecimiento de tasas preferenciales para dar apoyo a las exportaciones de estos productos.

5. Una sugerencia en torno a ciertos instrumentos que se han establecido para fomentar el desarrollo de los productos agroindustriales va en el sentido de establecer los controles necesarios para evitar que sean las empresas las que se apropien de los beneficios que deben recaer sobre el que produce. Es preciso que organismos como el CENPRO realicen estudios periódicos sobre las empresas que se acogen a los beneficios del CAT y ejercen las presiones necesarias para que se traslade este ingreso al productor.
6. Hemos visto que el Sistema Generalizado de Preferencias es un instrumento que promueve y restringe a la vez las exportaciones de un conjunto de productos, entre los que se incluye frutas, legumbres y especies. Para prevenir la aplicación de las cláusulas de competitividad que están estipuladas en el S.G.P., es necesario un mayor grado de programación de la etapa agrícola y ejercer un control de los montos de los productos que se exportan. Consideramos que corresponde al Banco Central la programación y el registro de los productos que se exportan, lo que evitaría sobrepasar los montos que tiene estipulados el mercado norteamericano.
7. Si bien es cierto que en las actuales condiciones económicas que vive el país la inversión extranjera es necesaria, también es cierto que debe definirse el papel de estas empresas evitando que se presente un proceso de subordinación del Estado al capital foráneo.

El Estado debe abogar por un mayor grado de participación en las empresas llamadas de coinversión lo que conducirá a incorporar a pequeños y medianos productores independientes.

Al respecto sería conveniente realizar estudios para conocer la rentabilidad tanto económica como social de dichas empresas en donde se analice los estímulos fiscales a los que se acogerán; el nivel tecnológico que proponen; la rentabilidad por medio de estudios de beneficios-costos; el desarrollo de obras de infraestructura; las expectativas en cuanto a absorción de mano de obra, etc.:

ANEXO

UNIVERSIDAD DE COSTA RICA  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES  
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES

N. de cuestionario: \_\_\_\_\_

Nombre de planta agroindustrial: \_\_\_\_\_

Nombre del entrevistador: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

I. IDENTIFICACION

1. Nombre del entrevistado: \_\_\_\_\_

2. Lugar de residencia: \_\_\_\_\_  
  Distrito                      Cantón                      Provincia

3. Durante cuánto tiempo ha trabajado con esta planta agroindustrial?  
\_\_\_\_\_

4. Cuántas personas de su familia viven con usted?  
\_\_\_\_\_ (número)

5. De estas personas, cuántas le ayudan en el trabajo agrícola qué edad tienen y durante cuánto tiempo le colaboran?

TIPO DE FAMILIAR	Edad	Tiempo que destinan al trabajo agrícola
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		



6. Cuántas manzanas o hectáreas de tierra tiene usted? (ESPECIFICAR SI SE TRATA DE MANZANAS O HECTAREAS)

Número / / / / / / /

7. De éstas cuántas destina al cultivo agroindustrial y a otros cultivos?

CULTIVOS	Hectáreas o manzanas (ESPECIFIQUE)
Cultivo agroindustrial	
Otros cultivos	

II. INSUMOS

8. De dónde obtiene los insumos que usa para el producto agroindustrial (abonos, insecticidas, etc.), y bajo qué condiciones (INDICAR SI LOS HA COMPRADO EN EFECTIVO, A CRÉDITO, ETC.)

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

9. Qué problemas se le han presentado para obtener y usar insumos?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

III. MAQUINARIA AGRICOLA

10. Quién le da el servicio para disponer de la maquinaria y qué facilidades le ofrece para obtener el servicio?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

IV. CAPACITACION O ASESORIA TECNICA

11. Ha recibido asesoría o asistencia técnica para el cultivo?

SI  /

NO  /

V. DIVISION DEL TRABAJO

12. Quién lleva las cuentas de los gastos y de lo que se vende?

Usted mismo  /

Un hijo  /

Otro familiar  /

Otro (ESPECIFIQUE)  /

13. Cómo se reparten las tareas agrícolas entre los que colaboran para el cultivo agroindustrial?

VI. CREDITO

14. Ha recibido crédito para el producto agroindustrial?

SI  /

NO  / (PASE A 19)

15. Quién se lo da?

Banco  / DAISA  / Empresario  /

Otros (ESPECIFIQUE)  /

16. Cuánto le dan por hectárea?

17. Cuánto paga de interés?

18. Considera usted que este crédito es:

1. Oportuno para comenzar con la siembra SI   /   / NO   /   /
2. Accesible SI   /   / NO   /   /
3. Suficiente SI   /   / NO   /   /

19. Recibe crédito para otros productos?

SI   /   /

NO   /   / (PASE A 22)

20. Cuánto le dan de crédito por producto y por hectárea?

PRODUCTO	Crédito por hectárea

21. Este crédito es:

Oportuno para comenzar con la siembra   /   /

Accesible   /   /

Suficiente   /   /

VII. PRODUCTIVIDAD Y PRODUCCION COMERCIALIZABLE

22. Cuál fue el número de hijos o matas que sembró por hectárea en la última cosecha? (EN EL CASO DE LA PIÑA PREGUNTE POR LAS DOS ULTIMAS COSECHAS)

Número    /    /    /    /    /    /

23. Cuánta producción logró sacar por hectárea en la última cosecha? (ESPECIFICAR SI SE TRATA DE UNIDADES, TONELADAS, ETC.) (EN EL CASO DE LA PIÑA PREGUNTAR POR LAS DOS ULTIMAS COSECHAS)

   /    /    /    /    /    /

24. A qué se debió la diferencia entre el total de matas que sembró y la producción total que obtuvo?


25. Cuál fue la producción que realmente colocó en la agroindustria y en otros mercados en la última cosecha?

	Cantidad 1 cosecha	Cantidad 2 cosecha (SOLO PINA)
1. Agroindustria		
2. Intermediario		
3. Mercado local		
4. Mercado San José		
5. Feria del agricultor		
6. Otro (ESPECIFIQUE)		

26. Y qué precio le pagó la agroindustria y otros mercados en la última cosecha?

	Precio promedio recibido por unidad o T.M. Primera cosecha	Precio promedio recibido por unidad o T.M. Segunda cosecha (SOLO PINA)
1. Agroindustria		
2. Intermediario		
3. Mercado local		
4. Mercado San José		
5. Feria del agricultor		
6. Otro (ESPECIFIQUE)		

27. Está DAISA dispuesta a aumentar el nivel de compras?

---

---

---

28. Está DAISA interesada en fomentar nuevos productos para exportación?

---

---

---

29. (VEA PREG. 25 Y SI EL ENTREVISTADO LE VENDE, AL INTERMEDIARIO):  
Por qué razón le vende usted al intermediario?

---

---

---

---

30. Qué tipo de exigencias le pone la planta para comprarle sus productos?

- |                              |                 |
|------------------------------|-----------------|
| 1. Calidad del producto      | <u>  /  /  </u> |
| 2. Uso de insumos            | <u>  /  /  </u> |
| 3. Determinado peso y tamaño | <u>  /  /  </u> |
| 4. Otros (ESPECIFIQUE) _____ | <u>  /  /  </u> |

31. A quién le conviene más venderle sus productos: a la planta agroindustrial o a otros compradores?

- |                          |                 |
|--------------------------|-----------------|
| 1. Planta agroindustrial | <u>  /  /  </u> |
| 2. Otros compradores     | <u>  /  /  </u> |

Por qué razón? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

VIII. TRANSPORTE

32. Quién se encarga del transporte del producto de la finca a la planta agroindustrial?

- 1. Usted mismo
- 2. Contrata vehículo
- 3. Intermediario
- 4. Planta agroindustrial
- 5. Otros (ESPECIFIQUE)

33. Se le han presentado problemas en el transporte como:

- 1. Dificultad para conseguirlo
- 2. Retrasos para que le llegue a tiempo (oportunidad)
- 3. Altos costos
- 4. Poco acondicionamiento de los camiones
- 5. Otros (ESPECIFIQUE)
- 6. Muchos o pocos oferentes

34. Cuáles otros problemas se le han presentado con el transporte? (INDAGAR SOBRE PROBLEMAS CON LOS TRANSPORTISTAS, INTERMEDIARIOS, ETC.)

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

35. Considera usted que la falta de transporte le limita extender su área de siembra?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

IX. CONTRATO

36. Tiene algún contrato con la planta agroindustrial?

- SI
- NO

37. Este contrato es:

Formal o escrito  /  /

No formal o de palabra  /  /

38. Considera que el contrato es beneficioso o perjudicial para usted? Por qué razón?.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

39. Fue usted el que buscó a la empresa para venderle el producto, o la empresa lo motivó a usted para que le vendiera los productos?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

40.Cuál es la actividad principal a la que se dedica usted y que le genera mayores ingresos?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

41. Sabe usted qué es el certificado de abono tributario y el certificado de Incremento de las exportaciones y qué beneficios dan?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

42. Además del pago del producto, ha recibido un pago adicional por parte de DAISA?

SI  /  /

NO  /  / (PASE A 44)

43. De cuánto ha sido el pago?

¢ / / / / /

44. Qué ventajas le ha ofrecido la empresa agroindustrial?






COSTOS DE PRODUCIR UNA HECTAREA \_\_\_\_\_  
EM \_\_\_\_\_

Fecha:      \_\_\_\_\_  
             Día                      Mes                      Año

	Unidad	Costo/unid. ₱ / u.	Costo total	Partic. porcent.
<b>A. MANO DE OBRA</b>				
1. Siembra				
Cuántos jornales contrató para la siembra por hectárea? _____				
Cuál fue el costo de cada jornal? _____				
2. Aplicación herbicida:				
Cuántos jornales contrató para aplicar herbicidas por hectárea? _____				
Cuál fue el costo de cada jornal? _____				
3. Limpia:				
Cuántos jornales contrató para la limpia por hectárea? _____				
Cuál fue el costo de cada jornal? _____				
4. Abonada:				
Cuántos jornales contrató para abonar por hectárea? _____				
Cuál fue el costo de cada jornal? _____				
5. Aporca:				
Cuántos jornales contrató para aporcar por hectárea? _____				
Cuál fue el costo de cada jornal? _____				

	Unidad	Costo/unid. ¢ / u.	Costo total	Particip. porcent.
<p>6. Inyectada:</p> <p>Cuántos jornales contrató para inyectar por hectárea? _____</p> <p>Cuál fue el costo de cada jornal? _____</p>				
<p>7. Atomización:</p> <p>Cuántos jornales contrató para atomizar por hectárea? _____</p> <p>Cuál fue el costo de cada jornal? _____</p>				
<p>8. Corta y carga:</p> <p>Cuántos jornales contrató para cortar y cargar por hectárea? _____</p> <p>Cuál fue el costo de cada jornal? _____</p>				
<p>9. Cargas sociales:</p> <p>Cuánto pagó de seguro social, Banco Obrero y otras cargas sociales en ese total de jornales? _____</p> <p><u>Sub-total</u></p>				
<p>B. MATERIALES</p> <p>1. Hijo de piña (o mata):</p> <p>Cuántos hijos o matas sembró usted en la última cosecha por hectárea? _____</p> <p>Cuál fue el costo de cada hijo o mata? _____</p>				

	Unidad	Costo/unid. ¢ / u.	Costo total	Particip. porcent.
<p>2. Urea:</p> <p>Cuántos quintales de úrea utilizó por hectárea? _____</p> <p>Cuál fue el costo de cada quintal? _____</p>				
<p>3. Fertilizantes:</p> <p>a. Cuántos quintales de: _____ utilizó por hectárea? _____</p> <p>b. Cuál fue el costo de cada quintal? _____</p> <p>b. Cuántos quintales de: _____ utilizó por hectárea? _____</p> <p>Cuál fue el costo de cada quintal? _____</p> <p>c. Cuántos quintales de: _____ utilizó por hectárea? _____</p> <p>Cuál fue el costo de cada quintal? _____</p>				
<p>4. Herbicida:</p> <p>Cuántos kilogramos de herbicida _____ utilizó por hectárea? _____</p> <p>Cuál fue el costo de cada kilogramo? _____</p>				
<p>5. Hormona:</p> <p>Cuántos paquetes de hormona _____ utilizó por hectárea? _____</p> <p>Cuál fue el costo de cada paquete? _____</p>				

	Unidad	Costo/unid. ¢ / u.	Costo total	Particip. porcent.
6. Agumicín (pudre)				
Cuántos kilogramos de agumicín utilizó por hectárea?				
Cuál fue el costo de cada kilogramo?				
7. Nitrofoska (foliar):				
Cuántos litros de nitrofoska utilizó por hectárea?				
Cuál fue el costo de cada litro?				
8. Formalina (pudre):				
Cuántos litros de formalina utilizó por hectárea?				
Cuál fue el costo de cada litro?				
Sub-total				
C. MAQUINARIA				
1. Arada y rastreador:				
Cuántas horas contrató el arado y rastreador por hectárea?				
Cuánto le cobraron por cada hora?				
2. Surqueador:				
Cuántas horas contrató el surqueador por hectárea?				
Cuánto le cobraron por cada hora?				
Sub-total				

	Unidad	Costo/unidad ¢/u.	Costo total	Particip. porcent.
D. TRANSPORTE Cuál es el costo que tiene para transporte las frutas que obtiene de una hectárea? _____				
E. ALQUILER DE TIERRA Cuánto le costo alquilar una hectárea de tierra? _____				
F. RIEGO Cuál es el costo por hectárea para disponer de riego? _____				
G. OTROS GASTOS (Imprevistos) Cuáles otros gastos ha tenido con el cultivo (desglosar por hectárea)? _____				
Sub-total				
Total general				



GUIA DE ENTREVISTA N. 1

(PARA SER APLICADA A TECNICOS DE LOS PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES)

Proyecto agroindustrial: \_\_\_\_\_

Nombre del entrevistado: \_\_\_\_\_

Cargo: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

I. ABASTECIMIENTO DE MATERIA PRIMA

1. Cuáles son las fuentes de abastecimiento para obtener las cantidades del producto que requiere la agroindustria:

pequeños productores  
medianos productores  
grandes productores  
empresas propias de DAISA

2. Cuál es el número de hectáreas del producto agroindustrial que cultivan cada uno de ellos:

pequeños productores  
medianos productores  
grandes productores  
empresas propias de DAISA

3. Y cuál es la producción anual que tiene cada uno:

pequeños productores  
medianos productores  
grandes productores  
empresas propias de DAISA

4. Cuáles son los requerimientos de calidad que exige el mercado exterior?

5. Se han presentado problemas para cubrir los estándares de producción programados?

limitaciones de estacionalidad del producto  
limitaciones de percepción  
limitaciones de disponibilidad de insumos  
inadecuada planificación del cultivo  
carencia de asistencia técnica  
otras

6. Tienen ustedes cálculos de costos de la producción para:

pequeños productores  
medianos productores  
grandes productores  
empresas propias de DAISA



7. Qué opina usted acerca de las formas de abastecimiento que se tienen para proveer de materia prima a la agroindustria (indagar si es más favorable obtenerla de pequeños campesinos o empresas grandes y por qué)
8. Cuáles son los servicios de apoyo que le está brindando la agroindustria al productor (indagar sobre crédito, asesoría técnica, comercialización, información de mercado (precios, cantidad, frecuencia de entrega, etc.).
9. Cuál es el método que tiene DAISA para garantizar el abastecimiento de materia prima:  
compromiso de compra de la producción  
contrato  
visita días antes al productor  
programación de la producción del productor  
Considera que es adecuada esta forma de relación con los productores?

## II. PROCESAMIENTO Y CLASIFICACION DE LOS PRODUCTOS

10. Cuáles son las etapas para procesar el producto?
11. Qué cantidad del producto logra procesar la planta (por día, por semana)?
12. Cuánto de la capacidad instalada ocupa la planta?  
N. de personas  
Categoría  
Salarios  
Tiempo que laboran  
Sexo
14. Cuáles otros costos se incluyen en el procesamiento (agua, luz, maquinaria, infraestructura, terreno, etc.)
15. Cuál es el costo por unidad que representa el procesamiento del producto?
16. Cuál es el tipo de maquinaria que se utiliza para procesar y clasificar el producto?
17. La tecnología que se utiliza en el procesamiento de las frutas es:  
nacional o extranjera  
compleja o sencilla  
costosa o barata
18. Cuáles son los criterios que establece la planta para clasificar los productos?.
19. Tienen cálculos del promedio de frutas que son rechazadas al productor por no reunir los requisitos de calidad?

20. ¿Cuál es el destino de las frutas que no son aceptadas por la agro industria?

III. EMPAQUE

21. ¿Cuál es el método de empaque para el producto (cajas, capacidad, etc.)?
22. ¿Cuáles son los costos que representa el empaque (costos de la caja, mano de obra, otros)?
23. Se han presentado algunas dificultades con:  
abastecimiento de los empaques  
consistencia  
precios
24. ¿Estos empaques son producidos en el país o importados (problemas de importación)?

IV. ALMACENAMIENTO

25. ¿En qué consiste el almacenamiento de los productos (refrigeración u otro)?
26. ¿Cuál es la capacidad que tiene la planta de almacenamiento?
27. ¿Cuáles son los costos del almacenamiento?
28. ¿Cuáles problemas o dificultades referidas al almacenamiento (de control de temperatura, fallas mecánicas, etc.)?

V. TRANSPORTE: De la planta al puerto de embarque

29. ¿Cuáles compañías se encargan del transporte de la planta al puerto de embarque?
30. ¿Cuál es el sistema de transporte más común (camiones refrigerados, capacidad, número, etc.)?
31. ¿Cuál es el costo del transporte?
32. ¿Quién paga este transporte?
33. ¿Cuáles dificultades o problemas se han presentado en relación al transporte:  
oportunidad  
costos  
temperaturas (acondicionamiento del transporte)  
regularidad

34. ¿Cómo se establece el contacto entre las compañías de transporte y la DAISA?
35. ¿Qué opina usted del transporte de la planta al puerto de embarque?

Del puerto de embarque al lugar de destino

36. Compañías que se encargan de transportar los productos del puerto de embarque al lugar de destino?
37. Tarifas que tienen estipuladas estas compañías
38. Costos que incluyen estas tarifas. (desglose)
39. ¿Quién paga estas tarifas?
40. ¿Cómo considera estas tarifas?
41. ¿Cuál es la capacidad que tienen los barcos que movilizan la fruta?
42. ¿Se cuenta con un servicio regular de barcos o existen problemas de oportunidad, de número disponible, regularidad, etc.?
43. ¿Quiénes se encargan del descargue final del producto?
44. ¿Tiempo que tarda el barco del puerto de embarque al lugar de destino.
45. ¿Qué opina usted del transporte marítimo?
46. ¿Qué posibilidad hay de utilizar el nuevo barco que ha adquirido el país?.

VI. COMPRA Y VENTA

47. ¿Cuál es el precio promedio que ha pagado la DAISA por el producto en el último año al productor?
48. ¿Cuál es la modalidad de compra al productor  
se le paga todo de una sola vez  
se le da adelanto y se le liquida al final con los precios internacionales  
otra
49. ¿Considera usted que es conveniente el precio que le paga al productor la DAISA?
50. ¿Cuáles son los criterios que incluye la DAISA para determinar el precio al productor?

51. Cuál es el cálculo que tiene la DAISA sobre el costo de producción para el productor?
52. A qué precio le vende la DAISA la fruta a las compañías importadoras?
53. Cuáles son los costos que incluye la DAISA para determinar este precio?
54. Considera usted conveniente este precio para DAISA?
55. Cuál es el precio que está pagando el consumidor por el producto en el mercado externo?
56. Cuál ha sido la variación de este precio en los últimos meses?
57. Cuál es el método de venta de las frutas en el exterior (consignación u otra forma)?
58. Cuál es el total de fruta (volumen) rechazado por la importadora en los últimos meses?
59. Cuál es el volumen anual de ventas (venta directa)?
60. Cuál es el valor de las ventas anuales que tiene la DAISA del producto?
61. A cuánto asciende el total de salarios pagados?
62. Cuánto paga de impuestos?
63. Cuál es el costo de la depreciación?

#### VII. DISTRIBUCION DE LOS PRODUCTOS

64. Cuáles compañías y mediante qué procedimientos establecen la distribución de la fruta en el mercado externo?
65. Qué posibilidad hay de que DAISA realice la distribución?
66. Cuáles son las actividades de comercialización que realizan estas compañías en el país importador?
67. Conoce usted cuáles son los gastos que deben realizar estas compañías?
68. Cómo establece DAISA la relación comercial con estas compañías?
69. Considera conveniente o inconveniente esta relación. Por qué razón?

70. Se ha cambiado la forma de distribuir los productos en el exterior. Por qué razón?
71. Sabe usted qué porcentaje del beneficio total le queda a las compañías importadoras?
72. Qué posibilidades tiene DAISA de distribuir directamente el producto en el exterior?

#### VIII. CARACTERISTICAS DEL MERCADO

73. Cuáles son las características que presenta el mercado externo respecto a los productos perecederos de exportación?  
sistema de comercialización y distribución  
nivel de competencia  
nivel de calidad de los productos  
nivel de aceptación de los productos por los consumidores  
estudios de mercado
74. Se han realizado estudios sobre las necesidades del consumidor de estos productos?
75. Y sobre la demanda del mercado externo?

GUIA DE ENTREVISTA N. 2

(PARA SER APLICADA A TECNICOS Y ADMINISTRADORES DE EMPRESAS GRANDES ESTATALES Y PRIVADAS)

Proyecto agroindustrial: \_\_\_\_\_

Nombre del entrevistado: \_\_\_\_\_

Cargo: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

I. TAMAÑO DE LA FINCA Y CULTIVOS

1. Manzanas o hectáreas de tierra que tiene la finca en total
2. Manzanas o hectáreas que destina al proyecto agroindustrial
3. Otros productos que cultiva y extensión (productos de fomento agroindustrial)

II. TRABAJO ASALARIADO

4. Cuántos empleados tiene la finca?
5. Qué categorías tienen?
6. Qué labores realizan?
7. Costo total para la empresa?

III. TIPOS DE INSUMOS QUE TUTILIZAN PARA EL PRODUCTO AGROINDUSTRIAL

TIPO DE INSUMO	Cantidades	Costo/unidad	Especificar
Insecticidas			
Herbicidas			
Fertilizantes			
Otros			

3. Dónde consiguen los insumos?
9. Qué problemas han tenido para conseguirlos
10. Cuánto tiempo tienen de cultivar el producto agroindustrial?

IV. MAQUINARIA

11. Tipo de maquinaria que utilizan para el producto agroindustrial, condición y costo?

TIPO DE MAQUINARIA	Propia	Alquilada	Costo/hora	N.H./H.

V. CAPACITACION Y ASESORIA

12. Qué tipo de capacitación han tenido para el producto agroindustrial?  
13. Con qué regularidad disponen de esta asesoría?  
14. Cómo la considera?  
15. Cuál es el costo aproximado de esta capacitación o asesoría?

VI. DIVISION DEL TRABAJO AGRICOLA

16. Quién organiza las diferentes tareas que requiere el producto?  
17. Cómo se dividen las tareas y en qué consiste esa división?  
18. Quién lleva las cuentas de ingresos y gastos?

VII. CREDITO

19. Reciben crédito para el producto agroindustrial?  
20. Quién lo proporciona?  
21. Monto?  
22. Intereses?  
23. Problemas (plazos cortos, dificultad para obtenerlo, intereses?)  
24. Crédito para otros cultivos?  
25. Montos?  
26. Problemas?  
27. Intereses?

VIII. PRODUCCION TOTAL, PRODUCCION COMERCIALIZABLE Y PRODUCCION VENDIBLE

28. Hijos o matas que sembraron por hectárea en la última cosecha?
29. Producción por hectárea que logró obtener en la última cosecha?
30. A qué se debe la diferencia entre el total de matas que sembró y la producción total que obtuvo?
31. De la producción total que obtuvo en la última cosecha, qué cantidad se colocó en la agroindustria y cuanta en otros mercados y que precio recibió por los productos?

	Cantidad que vendió	Precio/ unidad	Tótal
Agroindustria (DAISA)			
Intermediario			
Mercado local			
Mercado de San José			
Feria del agricultor			
Otro			

32. Cuál es la producción anual que tiene la empresa?
33. Cuáles son los requerimientos de calidad que exige el mercado exterior a la planta agroindustrial?
34. Se han presentado problemas para cubrir los estándares de producción programados:
  - limitaciones de estacionalidad del producto
  - limitaciones de perecibilidad
  - inadecuada planificación del cultivo
  - otras
35. Tienen cálculos del costo total del producto (incluyendo la parte agrícola e industrial)?



IX. TIPO DE EXIGENCIAS POR PARTE DE LA PLANTA

36. Qué tipo de exigencias le impone la planta para los productos:
- Uso de insumos
  - presentación del producto, calidad
  - determinado peso
  - utilización de tecnología
  - otros
37. A quién le conviene más venderle sus productos: a la planta o a otros compradores:
- planta
  - otros compradores
- Por qué razón?

X. TRANSPORTE

38. Quiénes se encargan del transporte del producto a la planta agroindustrial:
- usted mismo
  - contrata vehículo
  - intermediario
  - planta agroindustrial
  - otros
39. Se les ha presentado dificultades con el transporte (dificultad para conseguirlo, puntualidad, costos, condiciones de los caminos, acondicionamiento de los vehículos)?
40. Cuál es la actividad principal de la finca que genera mayores ingresos?
41. Qué beneficios fiscales (producto del CAT y el CIEX) han tenido como producto de las exportaciones en el último año?

XI. PROCESAMIENTO Y CLASIFICACION DE LOS PRODUCTOS

42. Cuáles son las etapas para procesar el producto?
43. Qué cantidad del producto logra procesar la planta (por día, por semana, etc.)
44. Cuánto de la capacidad instalada ocupa la planta?
45. Cuál es el requerimiento de mano de obra para procesar los productos:
- N. de personas
  - categoría
  - salarios
  - tiempo que laboran

46. Cuáles otros costos se incluyen en el procesamiento del producto?
47. Cuál es el costo por unidad que representa el procesamiento del producto?
48. Cuál es el tipo de maquinaria que se utiliza para procesar y clasificar el producto?
49. La tecnología que se utiliza en el procesamiento de las frutas es:  
nacional o extranjera  
compleja o sencilla  
costosa o barata
50. Cuáles son los criterios que establece la planta para clasificar los productos?
51. Tienen cálculos del promedio de frutas que son rechazadas al productor por no reunir los requisitos de calidad?
52. Cuál es el destino de las frutas que no son aceptadas por la agroindustria?

#### XII. EMPAQUE

53. Cuál es el método de empaque para el producto (cajas, capacidad, etc.)
54. Cuáles son los costos que representa el empaque (costos de la caja, mano de obra, otros)?.
55. Se han presentado algunas dificultades con:  
abastecimiento de los empaques  
consistencia  
precios
56. Estos empaques son producidos en país o importados (problemas de importación)?.

#### XIII. ALMACENAMIENTO

57. En qué consiste el almacenamiento de los productos (refrigeración u otro)?
58. Cuál es la capacidad que tiene la planta de almacenamiento?
59. Cuáles son los costos del almacenamiento?
60. Cuáles problemas o dificultades referidas al almacenamiento (de control de temperaturas, fallas mecánicas, etc.)?

XIV. TRANSPORTE: De la planta al puerto de embarque

61. Cuáles compañías se encargan del transporte de la planta al puerto de embarque?
62. Cuál es el sistema de transporte (camiones refrigerados, capacidad, número, etc.)?
63. Cuál es el costo del transporte?
64. Quién paga este transporte?
65. Cuáles dificultades o problemas se han presentado en relación al transporte:  
cantidad  
oportunidad  
costos  
temperaturas  
regularidad
66. Cómo se establece el contacto entre las compañías de transporte y la empresa?
67. Qué opina usted del transporte de la planta al puerto de embarque?

Del puerto de embarque al lugar de destino

68. Compañías que se encargan de transportar los productos del puerto de embarque al lugar de destino?
69. Tarifas que tienen estipuladas esas compañías?
70. Costos que incluyen estas tarifas (desglose)?
71. Quién paga estas tarifas?
72. Cómo considera estas tarifas?
73. Cuál es la capacidad que tienen los barcos?
74. Se cuenta con un servicio regular de barcos o existen problemas de oportunidad, de número disponible, etc.?
75. Quiénes se encargan del descargue final del producto?
76. Tiempo que tarda el barco del puerto de embarque al lugar de destino?
77. Qué opina usted del transporte marítimo?
78. Qué posibilidad hay de utilizar el nuevo barco que ha adquirido el país?

XV. COMPRA Y VENTA .

79. Cuál es el precio promedio que ha pagado la empresa por el producto en el último año al productor?
80. Cuál es la modalidad de compra al productor:  
se le paga todo de una sola vez  
se le da adelantado y se liquida al final con los precios internacionales
81. Cuáles son los criterios que incluye la empresa para determinar el precio al productor?
82. Cuál es el cálculo que tiene la empresa sobre el costo de producción para el productor?
83. A qué precio le vende la empresa la fruta a las compañías importadoras?
84. Cuáles son los criterios que se incluyen para determinar este precio y quién determina estos criterios?
85. Cuál es el precio que está pagando el consumidor por el producto en el mercado externo?
86. Considera usted conveniente este precio para la empresa?
87. Cuál es el método de venta de las frutas en el exterior (consignación u otra)?
88. Cuál ha sido la variación de estos precios en el último año?
89. Cuál es el volumen de ventas anual de la empresa?
90. Cuál es el valor de las ventas anuales que tiene la empresa del producto?.
91. A cuánto asciende el total de salarios pagados?
92. Cuánto paga de impuestos?
93. Cuál es el costo de la depreciación?

XVI. DISTRIBUCION DE LOS PRODUCTOS

94. Quiénes distribuyen el producto en el mercado exterior. Por qué?  
Ventajas, desventajas?
95. Cuáles son las actividades de comercialización que realizan estas compañías en el país importador?
96. Conoce usted cuáles son los gastos que deben realizar estas compañías?

97. Cómo establece la empresa la relación comercial con estas compañías?
98. Considera conveniente o inconveniente esta relación? Por qué razón?
99. Se ha cambiado la forma de distribuir los productos en el exterior. Por qué razón?
100. Sabe usted qué porcentaje del beneficio total le queda a las compañías importadoras?
101. Qué posibilidades tiene DAISA de distribuir directamente el producto en el exterior?.

XVII. CARACTERISTICAS DEL MERCADO

102. Cuáles son las características que presenta el mercado externo respecto a los productos perecederos de exportación:

- estructura de distribución
- nivel de competencia
- nivel de calidad de los productos
- nivel de aceptación de los productos por los consumidores
- estudios de mercado

103. Se han realizado estudios sobre las necesidades del consumidor de estos productos?
104. Y sobre la demanda del mercado externo?.

BIBLIOGRAFIA

- BANCO CENTRAL DE COSTA RICA. Cuentas nacionales de Costa Rica 1971-1980. Departamento de Investigaciones y Estadísticas. Sección de Cuentas Nacionales.
- BANCO CENTRAL DE COSTA RICA. Principales Estadísticas sobre las Transnacionales de Costa Rica con el extranjero. Departamento monetario. Sección balanza de pagos. 1955-1980.
- BRETON T., Pedro y NUÑEZ, Juan. Diagnóstico del sistema de mercado agrícola en República Dominicana. Departamento de Economía Agraria. Santo Domingo, R.D., diciembre 1977
- CAMACHO R., Sandra; GUTIÉRREZ S.. Análisis de los proyectos de inversión. Departamento de Control y Evaluación, SEPSA, Enero 1982
- CASALS LLANO, J. Las inversiones directas de Estados Unidos en América Latina", en: Revista Economía y Desarrollo. N. 54. Cuba, julio-octubre 1979
- CASTILLO, Donald. Acumulación de capital y empresas transnacionales en Centroamérica. Siglo XXI. Primera edición, México, 1980
- CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL UNCTAD-GATT. "Guías para la investigación de mercados", en: Revista Forum de Comercio Internacional. Volúmen XIV. N. 1. Enero-marzo. 1978
- CHINCHILLA, Lucía; VALLADARES. Política de desarrollo agroindustrial. Diagnóstico del sector agropecuario, febrero 1982
- FAJUZYLBER. "La empresa transnacional en la industrialización en América Latina", en: Revista de Comercio Exterior. Vol. 30, N. 12. México Diciembre 1980
- GRAJALES, Guillermo. "Estudio de mercado y comercialización". Programa Nacional de Capacitación Agropecuaria. 1980
- IANNI, C. "La crisis de la ALAIC y las corporaciones transnacionales". En: Revista de Comercio Exterior. Vol. 30, N. 12., México, diciembre, 1980.
- INSTITUTO CENTROAMERICANO DE INVESTIGACION Y TECNOLOGIA INDUSTRIAL (ICAITI). Guía para la exportación de productos agrícolas no tradicionales: pinya. Guatemala, 1976
- INSTITUTO CENTROAMERICANO DE INVESTIGACION Y TECNOLOGIA INDUSTRIAL (ICAITI). La producción y exportación de productos agrícolas no tradicionales en Centroamérica. Guatemala. agosto de 1972.
- JIMENEZ, Edgar. Las empresas multinacionales y el sistema político latinoamericano. Editorial USA. Salvador, 1979

- JONAS, Susanne. "La ayuda externa no ayuda a la integración centroamericana". Revista de Estudios Sociales Centroamericanos. N. 7. CSUCA, San José, Costa Rica, 1973.
- JUAREZ, A. "Las corporaciones transnacionales y los trabajadores mexicanos". Revista Dialéctica. UNAM, Vol. 5, N. 8, Puebla, México, junio, 1980.
- LIFSCHITZ, E. Bases para el estudio de la penetración transnacional en el complejo sectorial automotor. ILET, 1977
- MEDINA, Edelberto; COBIAN E. Estudio sobre estructura y comportamiento de los mercados mayoristas. Ns. 1 y 2. Lima, diciembre de 1974.
- MINISTERIO DE ECONOMIA, INDUSTRIA Y COMERCIO. Plan Nacional para el desarrollo agroindustrial. Documento sobre el programa de operaciones de equipo de expertos tripartita: Costa Rica, Israel, Holanda, San José, Jerusalén, La Haya. Junio, julio, 1978.
- MORAN, J. Michael. Comercialización, definición y enfoques. Centro Interamericano de capacitación en comercialización nacional e internacional, 1971.
- MORAN J., Michael. Internal marketing structure requirements for fruit vegetable exports: a new industry for Costa Rica. September, 10-12. 1974.
- NACAH'S LATIN AMERICAN AND EMPIRE REPORT. The food wapon, octubre 1975.
- OFICINA SECTORIAL DE PLANIFICACION INDUSTRIAL (OSPI). Planta procesadora de piña en la región de San Carlos. Estudio de prefactibilidad. San José, Costa Rica, setiembre 1980
- OFICINA SECTORIAL DE PLANIFICACION INDUSTRIAL (OSPI). Una nueva política industrial de desarrollo 1978-1982. (Documento preliminar), 1978
- ORSHAN, Jehuda. Desarrollo de productos agrícolas y agroindustriales de exportación no tradicionales en Costa Rica. OFIPLAN-OEA. San José. Costa Rica, julio de 1981.
- PALLOIX, Christian. Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización. Siglo XXI. Segunda edición, España, 1977.
- QUIROZ M., Teresa; LEON N., Carmen V.; VALVERDE R., Jimmy. Algunos datos de la situación de la agroindustria en Costa Rica. Instituto de Investigaciones Sociales. Universidad de Costa Rica. Avance de Investigación N. 37, octubre 1980.
- QUIROZ M., Teresa; LEON N., Carmen V.; GALAUP L., Alain y VALVERDE R., Jimmy. Metodología de la investigación: Nuevas estrategias de desarrollo en Costa Rica: la agroindustria y el campesinado. Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad de Costa Rica, Avance de Investigación N. 41. Junio de 1981

- QUIROZ M., Teresa. Nuevas estrategias de desarrollo en Costa Rica: la agroindustria y el campesinado. Tesis de grado. Maestría en Sociología. FLACSO-IIS, 1982.
- SECRETARIA GENERAL. ORGANIZACION DE LOS ESTADOS AMERICANOS. Sistema generalizado de preferencias de Estados Unidos. Cobertura y procesamiento administrativos vigentes en 1981. Programa de comercio internacional y desarrollo de exportaciones.
- SEPULVEDA, B.; PELLICER de Brody, O. y otros. Las empresas transnacionales en México, CEI, 1977.
- TORRES R., Edelberto y LAZO S., Jaime. Formas productivas y capitalismo en el agro latinoamericano. Cuadernos centroamericanos de Ciencias Sociales N. 4, CSUCA, setiembre de 1980.
- TRAJTENBERG, Raúl. Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración de empresas transnacionales en América Latina. ILET. México, setiembre, 1977.
- TRAJTENBERG, Raúl. Transnacionales y fuerza de trabajo en la periferia: tendencias recientes en la internacionalización de la producción. ILET, 1978.
- UNCTAD. "La función del comercio en el proceso de desarrollo". Cinco declaraciones ante el plenario de la UNCTAD. Manila, Filipinas, mayo de 1979
- URENCIO F., Claudio; FLAIGE, David. "El programa económico de Estados Unidos y sus efectos en la economía mexicana". En: Revista de Comercio Exterior. Vol. 32, N. 10. México, octubre, 1982.
- VALVERDE R., Jimmy; LEON N., Carmen V.; GALAUF L. Alain y QUIROZ M., Teresa. Nuevas estrategias de desarrollo en Costa Rica: la agroindustria y el campesinado (resultados de la investigación). Instituto de Investigaciones Sociales. Universidad de Costa Rica. Avance de Investigación N. 47. agosto, 1982.
- VIGORITO, Raúl. Criterios metodológicos para el estudio de complejos agroindustriales. ILET. México, julio de 1978.
- VILLASUSSO E., Juan Manuel. "Las sobreganancias de los exportadores". Periódico La Nación. Sábado 24 de julio de 1982.
- WIONCZK, M. S. "Problemática política y económica de las transnacionales en el contexto latinoamericano". En: Revista de Comercio Exterior. Vol. 30. N. 12, México, diciembre de 1980.



IMPRESO EN TALLER DE  
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES  
Ciudad Universitaria "Rodrigo Facio"  
Responsable: Jorge Oconitrillo C.

IMPRESO EN LA OFICINA DE PUBLICACIONES DE LA UNIVERSIDAD DE COSTA RICA