

ANÁLISIS Y COMENTARIOS

EL CONSORCIO COOPERATIVO DE COMERCIALIZACIÓN R.L. COSTA RICA: FRIJOL¹

Floribeth Mora², Ana Abdelnour³, Franklin Herrera⁴, Joaquín Salazar⁵

RESUMEN

El Consorcio Cooperativo de Comercialización, Costa Rica: frijol. El ingreso de Costa Rica a la Organización Mundial del Comercio, la firma del Tratado Bilateral de Libre Comercio con México y acuerdos multilaterales a nivel Centroamericano generaron cambios importantes en los sistemas de comercialización del frijol en Costa Rica, y en parte motivaron la creación del CCCRL, como una nueva alternativa para la comercialización del frijol. Se analiza el funcionamiento y viabilidad de este Consorcio en las nuevas condiciones del comercio de productos agropecuarios a nivel nacional e internacional. Se examinan también las condiciones agroecológicas del cultivo, así como las características socioeconómicas y culturales de la población involucrada en la producción de frijol y como éstas pueden afectar la viabilidad del CCCRL.

ABSTRACT

Cooperative Commercialization Consortium (CCCRL), Costa Rica. The admission of Costa Rica into the World Trade Organization, and the subscription of the Bilateral Free Trade Agreement with Mexico and the agreements with other Central American countries brought about important changes in bean commercialization in Costa Rica. This partly resulted in the creation of CCCRL as an alternative for bean commercialization. Operation and viability of this Consortium are analyzed under the new conditions for the commercialization of agricultural and farming products, both at a national and international level. Agroecological crop conditions are also examined, as well as the socio-economic and cultural characteristics of the population involved in bean production, and their possible influence on CCCRL viability.



INTRODUCCIÓN

La producción de frijol en Costa Rica durante muchos años ha estado en manos de pequeños y medianos productores, quienes predominantemente utilizan los sistemas de cultivo tapado y espeque; aunque en los últimos años, ha ocurrido un aumento en el área de siembra bajo el sistema semi-mecanizado con un paquete tecnológico que permite obtener mayores rendimientos.

Tradicionalmente la comercialización del frijol fue realizada por el Consejo Nacional de Producción (CNP), sin embargo, como consecuencia de la inclusión de Costa Rica en la Organización Mundial de Co-

mercio (OMC) y de otros acuerdos multilaterales, se retiró al CNP de la comercialización del frijol, y se adoptó un sistema de libre mercado. Esto generó inseguridad en los pequeños productores, lo que causó un descenso en la producción del frijol.

El Consorcio Cooperativo de Comercialización R.L. (CCCRL) surgió como resultado de la búsqueda de nuevas alternativas para la comercialización del frijol. En el presente trabajo se discuten los antecedentes que generaron la creación, funcionamiento, viabilidad de este Consorcio, las condiciones agroecológicas del cultivo y las características socioeconómicas y culturales de los productores de frijol involucrados.

¹ Trabajo presentado en el curso aspectos socioeconómicos del desarrollo sostenible en el trópico. Nov. 1997. Programa de Doctorado en Ciencias Agrícolas y Recursos Naturales, Universidad de Costa Rica.

² Laboratorio de Fitopatología, Universidad de Costa Rica.

³ Centro de Investigaciones en Biotecnología, Instituto Tecnológico de Costa Rica.

⁴ Estación Experimental Fabio Baudrit M., Universidad de Costa Rica.

⁵ Consejo Nacional de Producción. San José, Costa Rica.

ANTECEDENTES QUE CONTRIBUYERON A LA CREACIÓN DEL CCCRL

Al analizar la producción de frijol en Costa Rica durante los últimos 17 años, se encontraron dos periodos contrastantes. Uno de crecimiento, ubicado entre 1980 y 1994 y un segundo periodo de decrecimiento e inestabilidad que inició en 1995. En el primer periodo, el país logró un incremento relativamente sostenido en el área de siembra y en la producción de frijol, pasando de 23.681 hectáreas en 1980/81, a 57.447 ha en la cosecha 1994/95, incluyendo un pico máximo en la cosecha 1990/91 con 69.580 ha, año en que se alcanzó la máxima área de siembra.

Con algunos altibajos, en ese último quinquenio (90-94), la producción total de frijol se mantuvo entre las 33 mil y 35 mil toneladas métricas, acercándose al autoabastecimiento (11 kg per capita, estimado en alrededor de 35.000 t). La productividad también experimentó un leve crecimiento, aunque un tanto irregular, (Cuadro 1), (Salazar, 1997; Consejo Nacional de Producción, 1997).

A partir de 1995 se presentó un panorama totalmente diferente, el área de siembra y la producción descendieron vertiginosamente, mientras la productividad experimentó un leve descenso. En la cosecha 1995/96, el área de siembra disminuyó a 33.160 ha y la produc-

ción a 21.535 toneladas métricas. Varios factores pueden explicar tal comportamiento. Por una parte, Costa Rica se suscribió a varios tratados bilaterales y multilaterales que provocaron cambios en las políticas internas. Hasta 1994, la producción de frijol fue estimulada debido a la seguridad que brindaba un mercado protegido por barreras arancelarias y no arancelarias, y a la compra garantizada por parte del Consejo Nacional de Producción (CNP). El CNP pagaba un precio de sustentación determinado con anterioridad a la siembra. Para fijar dicho precio, el CNP cargaba un 15 % para cubrir todos los gastos relacionados con la compra, almacenamiento y ventas, 3 % de utilidades al mayorista y 10 % de utilidades al detallista. De esta forma todos conocían con anticipación los precios de la siguiente cosecha. Además, hasta 1991, el CNP brindó asistencia técnica a los productores de frijol, pasando luego ésta a manos del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) (Salazar, 1997; Consejo Nacional de Producción, 1997).

Por otro lado, el sistema de comercialización del frijol, si bien garantizaba la disponibilidad del producto a los consumidores, año tras año provocaba déficit económico al CNP. Esto debido, a que la cosecha del frijol era estacional, por lo que se requería de grandes inversiones en almacenamiento, gastos de transporte y distribución, y a la imposibilidad real de controlar las importaciones informales de frijol desde Nicaragua.

Algunos compromisos adquiridos por el país al firmar varios acuerdos bilaterales y multilaterales, tuvieron su efecto en las políticas tomadas hacia el sector frijolero. Entre dichos compromisos estaban los siguientes:

Cuadro 1. Área, producción y rendimiento de frijol en Costa Rica de 1980 a 1997.

Año	Área (ha)	Producción (t)	Rendimiento (t/ha)
80/81	23 681	12 289	0,52
81/82	35 507	16 312	0,46
82/83	39 120	14 362	0,37
83/84	41 631	20 584	0,49
84/85	43 279	22 893	0,53
85/86	48 271	28 992	0,60
86/87	56 489	32 186	0,57
87/88	48 478	22 803	0,47
88/89	48 701	22 456	0,46
89/90	63 664	34 257	0,54
90/91	69 580	34 267	0,49
91/92	63 160	35 569	0,56
92/93	59 030	33 359	0,57
93/94	56 856	35 337	0,62
94/95	57 447	35 707	0,62
95/96	33 160	21 535	0,65
96/97	43 436	13 793*	0,51

* Cosecha al 31 de marzo de 1997.

Fuente: Dirección de Mercadeo. CNP.

- Costa Rica se incorporó a la Organización Mundial del Comercio, con lo cual el gobierno se comprometió a realizar cambios sustanciales en los mecanismos que tenían que ver con su intervención en el mercado de los granos básicos, tales como, la eliminación gradual de los permisos de importación, eliminación de los subsidios a la producción y las sobretasas a la importación, la consolidación de un techo arancelario del 60% y el establecimiento del arancel como único mecanismo de control del comercio exterior (La Gaceta #246, 1994; Herrera, 1991).
- Se firmó el Tratado Bilateral de Libre Comercio con México, que entró a regir en enero de 1995. En él se respetaban los acuerdos de la Ronda Uruguay y se reafirmó la eliminación progresiva de aranceles aduaneros, la eliminación de barreras no arancelarias y la eliminación de subsidios y otros (La Gaceta # 246, 1994).

- Ocurren múltiples reuniones y cumbres presidenciales en Centroamérica, que tienden a revisar y adecuar acuerdos comerciales entre los países del área (Jiménez, 1995).

Todos estos factores incidieron en que el gobierno eliminara las restricciones a la importación de frijol en octubre de 1994 y a que el CNP se retirara de la comercialización del frijol a partir de la cosecha 95/96. De esta manera, se entraba en una estructura de libre mercado y la fijación del precio se regía por la oferta y la demanda.

La reestructuración efectuada en el MAG redujo la asistencia técnica hacia el cultivo del frijol. Por otra parte, el clima de incertidumbre afectó la disponibilidad de créditos, los cuales se tornaron poco atractivos, dadas las altas tasas de interés. Ante estas circunstancias, el productor de frijol se sintió inseguro, y el resultado, al menos temporal (95-97), fue un descenso en las áreas de siembra y en la producción (Salazar, 1997).

Para reactivar la producción se requería de otros mecanismos que devolvieran la confianza al productor, especialmente en el área de comercialización. Entre varias alternativas, surgió la creación del Consorcio Cooperativo de Comercialización Responsabilidad Limitada (CCCRL).

CREACIÓN DEL CONSORCIO COOPERATIVO DE COMERCIALIZACIÓN RESPONSABILIDAD LIMITADA

En el nuevo enfoque de comercialización se buscó que el productor (especialmente el pequeño), participara de manera integrada y autogestionaria en la solución del problema. Se procuró la integración de la producción y la comercialización, con el fin de incrementar el bienestar de los grupos familiares económicamente débiles y dependientes de la actividad frijolera. En este marco, se propuso la creación del CCCRL, el cual podía realizar operaciones de compra de grano, almacenamiento, conservación, empaque (o en su defecto, la compra de tales servicios) y la venta en el mercado interno y externo.

Al Consorcio Cooperativo, se le definió como una figura cooperativa de tipo transitorio, ya que el objetivo final era crear una corporación para la comercialización de granos básicos, que estaría en manos de produc-

tores. Así, el CCCRL se creó con la participación de cuatro asociados: CNP, Unión Nacional de Pequeños Agricultores (UPANACIONAL), Consejo Rural y Campesino de Costa Rica (CORYC), y la Unión Nacional de Cooperativas (UNACOOOP).

El CNP y UNACOOOP jugaban un papel importante. El primero vendía los servicios de almacenamiento y secado, además aportaba toda la experiencia acumulada en la comercialización del frijol. El segundo, prestó la figura cooperativa ante la premura de ofrecer a los agricultores otra opción de comercialización. El Consorcio inició operaciones a partir de la cosecha 95/96 (Salazar, 1997 comunicación personal).

FUNCIONAMIENTO DEL CONSORCIO COOPERATIVO DE COMERCIALIZACIÓN R.L.

El CCCRL funciona como empresa privada, de manera que se financia con el Sistema Bancario Nacional.

El Consorcio puede comprar frijol a cualquier productor. Además se adopta el esquema de compras que utilizaba el CNP, mediante las agencias de compra ubicadas en las zonas productoras.

Para secar y almacenar el grano, el CCCRL compra los servicios de las plantas la China y el Molino, ubicada en San Joaquín de Heredia y Cartago, respectivamente, ambas propiedad del CNP (Salazar, 1997 comunicación personal).

Durante el primer año de funcionamiento el volumen de compra no fue muy alto, debido a la incertidumbre y a la poca credibilidad que se había generado en los productores. Sin embargo, como el objetivo principal era favorecer al productor, el CCCRL, adoptó un sistema de pago similar al utilizado en la comercialización del café. Por ejemplo, en la cosecha 95/96, el precio de compra fue de 4 300 colones el quintal (igual al precio pagado por los compradores independientes), pero al final del periodo se les liquidó 1000 colones más por quintal, situación que no ocurrió con el resto de intermediarios. Esta acción generó más confianza al productor. Para la cosecha 96/97, el CCCRL comercializó cerca del 40 % del total de producto comercializable, con un precio de adelanto de 7 000 colones el quintal de frijol negro y 10 000 colones el quintal de frijol rojo (Salazar, 1997 comunicación personal).

VIABILIDAD DEL CCCRL DENTRO DEL NUEVO ESQUEMA DE COMERCIO DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS

Viabilidad a corto plazo

El CCCRL nació como una respuesta a los cambios ocurridos en la comercialización del frijol, producto a su vez de las reformas y cambios que el país se comprometió a realizar al adherirse a la OMC y a otros tratados regionales. En el corto plazo, varios eventos han demostrado la viabilidad del CCCRL, entre ellos se citan:

En la cosecha 96/97, se incrementó el volumen de frijol comercializado por el CCCRL, hasta alcanzar aproximadamente un 40 % del producto comercializable.

El precio de compra fue similar al que pagaron otros intermediarios.

En la cosecha 95/96 se hizo una liquidación adicional por lo que se ganó credibilidad entre los productores.

La capacidad de secado y almacenamiento de las plantas y demás infraestructura ha estado disponible y ha superado los volúmenes actuales que maneja el CCCRL.

Disponibilidad de crédito en el Sistema Bancario Nacional.

Viabilidad a mediano y largo plazo

La viabilidad del CCCRL a mediano y largo plazo dependerá de decisiones políticas, ya que desde un inicio se le previó como un ente transitorio, que deberá dar paso a la creación de la Corporación para la Comercialización de Granos Básicos, la cual estará en manos de los productores. Este proyecto ha sido presentado a la Asamblea Legislativa.

Participación del CCCRL en el mercado interno

Al ingresar en un sistema de libre mercado, la comercialización del frijol es realizada por varios grupos. El CCCRL participó en la comercialización del 40 % de la cosecha 95/96. Otro grupo importante lo constituyen las empacadoras independientes, las cuales han iniciado un novedoso sistema de venta, al colocar en el mercado cerca de 20 marcas de frijol. En la actualidad existen aproximadamente 12 empacadoras, todas ellas pequeñas y sin condiciones adecuadas para almacenar el grano.

En Costa Rica la producción de frijol es estacional, mientras que el consumo es constante a través del año. Esta situación ha condicionado a las empacadoras a comprar el frijol en el CCCRL durante los meses en que no hay producción (Salazar, 1997, comunicación personal).

Otra alternativa de comercialización ha sido a través de la Bolsa de Productos Agropecuarios (BOL-PRO), con la concurrencia tanto de agentes intermedios como de productores. De hecho, el frijol constituyó el 83 % del valor en granos transado en la bolsa, durante el periodo 95/96. El CCCRL también comercializa frijol en esta bolsa. No obstante, el desarrollo de este mecanismo ha sido lento en el país, en tanto, ha resultado menos atractivo en los restantes países del área, ya que no cuentan con grados de avance en la consolidación de las Bolsas Nacionales (Salazar, 1997).

Hasta el momento, el sistema de compra y la disponibilidad de instalaciones para el secado y almacenamiento del frijol, le confieren ventajas comparativas al CCCRL con respecto a los otros intermediarios.

Participación del CCCRL en el mercado internacional

Al estar en un mercado libre, tanto el CCCRL como cualquier otra persona física o jurídica pueden importar o exportar frijol. Existen solo restricciones fitosanitarias que deben cumplirse y un arancel del 20 %, consolidado entre los países centroamericanos para terceros mercados, el cual, en tiempos de desabastecimiento puede bajar hasta un 1%, por uso de las cláusulas en el artículo #26 del convenio de integración centroamericana.

En el caso de Centro América, por acuerdos entre los países, no se aplican aranceles para el comercio de frijol. Todo esto, teóricamente, le asegura al consumidor la disponibilidad de frijol.

Para enfrentar la competencia en la comercialización internacional del frijol, el CCCRL se ha preocupado por manejar información sobre precios y producción en varios países (Salazar, 1997, comunicación personal); con lo cual pueden tomar mejores decisiones, ofrecer un producto que cumpla con las exigencias del consumidor y obtener mayores ganancias. Por ejemplo, para 1998 la siguiente información es fundamental para tomar decisiones de importación :

- Para 1997 en Costa Rica se estimó un déficit de 15.000 toneladas de frijol.
- La importación desde Centro América, históricamente ha sido muy pobre, en la actualidad hay un déficit en la región de 74 000 toneladas.

- En la región, además de Costa Rica, Guatemala es el país que más produce y consume frijol negro, mientras que los otros países prefieren el frijol rojo (85 % de su producción).
- México también es deficitario y aprovecha el convenio con Estados Unidos para importar frijoles de ese país.
- En el pasado se importaron frijoles desde China, sin embargo hay una restricción fitosanitaria, debido a la presencia del gorgojo Capra en el Sudeste Asiático. Además, los precios y la calidad no han cumplido con las expectativas del consumidor costarricense.
- En la actualidad, el país que ofrece mayores ventajas para la importación de frijol es Argentina. En dicho país la cosecha ocurre entre mayo y julio y es de excelente calidad y precio (650-700 dólares por tonelada) además tiene un consumo per capita muy bajo (50 g), por lo que la mayoría de la producción, unas 120 mil toneladas, se exporta a Brasil y Venezuela. Para Argentina el mercado de C.R. es atractivo, debido al sistema de comercialización y a la disponibilidad de cartas de crédito de los bancos que facilitan la compra.
- Canadá es el otro país que también se ha especializado en exportar diversos tipos de frijol y puede ofrecer ventajas similares a las de Argentina.

La disponibilidad de este tipo de información, las libertades que le confieren las nuevas reglas del mercado internacional y la disponibilidad de grandes bodegas para almacenar el grano, permitiría al CCCRL participar activamente en la importación y exportación de frijol. Además sería posible obtener ganancias y asegurar el abastecimiento local de frijol. Todo lo anterior podría argumentarse a favor de la viabilidad a mediano plazo, no obstante, como se indicó anteriormente, el CCCRL, podrá ser sustituido en el futuro por la Corpo-

ración de Comercialización de Granos Básicos (Salazar, 1997 comunicación personal).

CONDICIONES AGROECOLÓGICAS BÁSICAS PARA EL FRIJOL Y SU RELACIÓN CON EL CCCRL

Se considera que la ubicación agroecológica del cultivo no afecta la viabilidad del Consorcio, en virtud de que el CCCRL decidió no poner condiciones a la compra del frijol por regiones o tipo de agricultor. De la misma manera, el CCCRL, hasta el momento, no tiene influencia sobre las zonas de siembra. Esto supone que el frijol comprado por el CCCRL es producido en zonas agroecológicas adecuadas para el cultivo. Las principales regiones productoras se detallan en el Cuadro 2.

Es importante resaltar que en los últimos años, la región Brunca (Buenos Aires, Pérez Zeledón y alrededores) ha perdido su hegemonía como principal zona productora, siendo sustituida por la región Huetar Norte (Los Chiles, Upala, San Carlos), mientras que en el resto de regiones la producción ha sido más o menos estable. Algunos factores que han promovido este cambio son:

- El incremento en el área cultivada (incluyendo el asocio con cítricos).
- El aumento del tamaño medio de las explotaciones.
- Mayor uso de mecanización.
- Disponibilidad de un paquete tecnológico adaptado a la zona.
- Productores con un perfil más empresarial.
- Región con mejores condiciones agroecológicas para el desarrollo del cultivo, especialmente durante la cosecha, fase crítica donde ocurren muchas pérdidas por lluvias. No obstante, en la cosecha 96/97, las fuertes lluvias ocurridas en la región Huetar Norte, provocaron pérdidas. De las 20 169 hectáreas

Cuadro 2. Área cultivada de frijol por regiones de 1990 a 1996 (ha).

Región	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95	95/96
Central	5.810	5.200	6.800	6.050	3.975	3.320
P. Central	4.930	3.965	3.725	3.401	3.268	2.740
Chorotega	9.625	9.550	9.105	8.135	7.554	4.857
Brunca	26.250	21.300	17.600	17.060	13.750	6.213
H. Norte	22.625	22.940	21.300	21.900	28.600	15.830
H. Atlántica	340	205	500	300	300	285
Total	69.580	63.160	59.030	56.856	57.447	33.245

Fuente: CNP. Dirección de Mercadeo y Agroindustria.

sembradas, con una producción esperada de 20 000 toneladas, sólo se obtuvieron 8 972 toneladas.

CARACTERÍSTICAS AGROECOLÓGICAS DE LAS PRINCIPALES ZONAS FRIJOLERAS DEL PAÍS

En general, las regiones productoras de frijol en Costa Rica que presentan condiciones agroecológicas adecuadas para este cultivo son la región Brunca y Huetar Norte. La distribución de las lluvias es el factor que define las épocas de siembra. El 90% de la siembra se hace entre setiembre y diciembre para cosechar entre enero y abril cuando hay menor riesgo de lluvias. Sólo el 10% se siembra entre abril y junio para cosechar entre julio y setiembre. Esta última siembra se realiza sólo en las regiones Central y Brunca donde el "Veranillo de San Juan" es más definido.

La principal región productora es la Huetar Norte con 64% del área total. Presenta una altitud de 30 a 75 msnm, temperatura promedio anual de 24°C y 700 a 800 mm de lluvia durante el ciclo de producción. La siembra se realiza en diciembre y se cosecha en marzo. El rendimiento promedio es de 840 kg/ha.

La Región Brunca es la segunda zona productora del país. Representa el 23% del área total cultivada. Se ubica a una altitud de 600 a 700 msnm, temperatura promedio anual de 23°C y 2 200 mm de lluvia anual. Parte de la siembra se realiza en mayo para cosechar en agosto, sin embargo, la mayor proporción del área se siembra en octubre y se cosecha en enero. El rendimiento promedio está entre los 500 y 600 kg/ha.

El mayor rendimiento de la Región Huetar Norte se debe a que presenta mejores condiciones climáticas para el cultivo y que se usa principalmente el sistema semi-mecanizado, a diferencia de la Región Brunca donde una gran parte de la siembra, se hace en el sistema tapado y espeque (Salazar, 1997; CNP, 1997).

ELEMENTOS SOCIOECONÓMICOS Y CULTURALES DE LA POBLACIÓN RELACIONADA CON EL CCCRL

Uno de los objetivos de la creación del CCCRL fue facilitar la comercialización del frijol, con el fin de incrementar el bienestar de los grupos familiares económicamente débiles y dependientes de la actividad frijolera. Sin embargo, el CCCRL decidió comprar libremente el

frijol, de manera que, los productores grandes también tenían acceso a este sistema de comercialización.

Se ha observado que algunos de los productores grandes han tenido facilidades de almacenamiento, por lo que prefieren esperar mejores precios y no le venden al CCCRL. En tanto los pequeños productores, al no tener dichas facilidades, necesitan vender rápido su frijol. De esta manera, la mayoría de los productores que venden al CCCRL, son pequeños.

Se debe indicar, que la producción de frijol en Costa Rica está en manos de pequeños productores, la mayoría de los cuales poseen áreas de siembra menores de dos hectáreas (Cuadros 3 y 4). Es interesante observar, como en este proceso de cambio e inserción del país en el libre mercado, los más afectados han sido los pequeños productores, especialmente los que siembran a espeque. Así, las explotaciones de frijol menores de dos hectáreas pasaron de 12.250 en la cosecha 93/94, a 8.989 en la cosecha 95/96, mientras que, las explotaciones mayores de 50 hectáreas pasaron de 52 a 55 en los mismos periodos de cosecha (Cuadros 3 y 4).

Esto confirma que la creación del CCCRL podría beneficiar más a los pequeños productores, quienes requieren de canales de comercialización más seguros y confiables. Por otro lado, la estabilidad del CCCRL puede beneficiarse, si logra atraer a estos pequeños y medianos productores, ofreciendo condiciones de compra más justas y seguras, como parece haber ocurrido durante las dos últimas cosechas en que ha participado.

Las características socioeconómicas y culturales de los productores de frijol varían dependiendo del sistema de producción empleado. Se destacan tres sistemas principales: tapado, espeque y semi-mecanizado.

Los agricultores que utilizan el sistema tapado y espeque generalmente son más pobres y con poco capital para invertir. Muchos no poseen tierra, sino que son asalariados que alquilan terrenos para sembrar el frijol del consumo familiar y el excedente lo venden. También es común que almacenen parte de la cosecha como semilla para el año siguiente. Muchos emplean mano de obra familiar, por lo que en estas condiciones predominan las siembras menores de cuatro hectáreas (Cuadro 3 y 4). Además, es común encontrarlos en zonas marginadas, con grandes problemas de vías de comunicación para trasladar insumos y su cosecha. El 96% de ellos emplean técnicas no mecanizadas de cultivo.

En el sistema tapado se emplean cerca de 190 horas hombre por hectárea, de las cuales 60 corresponden a chapea y riego de semilla, 70 a labores de arranque y

Cuadro 3. Distribución de las explotaciones de frijol según extensión y sistema de siembra, durante el periodo 93/94.

Tamaño de explotación	Total de explotaciones	Espeque	Tapado	Semi mecanizado
< de 2 ha	12.250	6.443	5.484	323
2 a 4 ha	5.717	2.972	2.148	597
4 a 10 ha	2.928	1.253	1.178	497
10 a 50 ha	510	180	105	225
> 50 ha	52	0	0	52
%	100	50	42	8
Total	21.457	10.848	8.915	1.694

Cuadro 4. Distribución de las explotaciones de frijol según extensión y sistema de siembra, durante el periodo 95/96.

Tamaño de explotación	Total de explotaciones	Espeque	Tapado	Semi mecanizado
< de 2 ha	8.989	3.403	5.276	310
2 a 4 ha	4.507	2.343	1.721	443
4 a 10 ha	1.701	866	571	264
10 a 50 ha	385	184	44	157
> 50 ha	55	0	0	55
%	100	43	49	8
Total	15.637	6.796	7.612	1.229

Fuente: CNP, Dirección de Mercadeo y Agroindustria.

40 a la aporrea. La mayoría de ellos no utilizan semilla certificada ni agroquímicos. Obtienen rendimientos entre 0,4 y 0,5 toneladas por hectárea. En la cosecha 95/96 el costo de producción fue de 52.078 colones, por hectárea, de los cuales el 79% correspondió a mano de obra y administración, la cual normalmente es aportada por la misma familia.

El sistema a espeque es practicado por agricultores que disponen de un poco más de recursos, pero no de terrenos aptos para mecanizar. Usan herbicidas, fertilizante, insecticida granulado y atomizaciones posteriores si es necesario. El sistema emplea cerca de 306 horas hombre por hectárea, de las cuales 55 se dedican a chapea, 90 a siembra, fertilización, aplicación de insecticida, 50 para arranca y 40 para aporrea. Este sistema requirió en el mismo periodo de una inversión por hectárea cercana a los 100 mil colones, de los cuales el 68 % corresponden a labores manuales y administración y el resto a otros materiales. El rendimiento obtenido es de 1,1 t/ha, de manera que compensa la mayor inversión. En este sistema por lo general el porcentaje de la producción dedicado al mercado es mayor que en tapado. Por otro lado, los productores que utilizan maquinaria, tienen posibilidad de sembrar una mayor área. Así, las unidades de producción con 50 o más hectáreas sembradas de frijol, en un 100 % de los casos usan maquinaria. Además, tienen acceso a créditos, seguros y una mayor disponibilidad de asistencia técnica. Usan maqui-

naria para preparar el terreno, semilla certificada, fertilizantes, herbicidas, fungicidas e insecticidas. La arranca y acordonado de plantas es manual, pero la trilla se hace con máquinas. El costo de producción en esta modalidad fue de 92.385 colones por hectárea, con una productividad promedio de 1,27 t/ha. La totalidad de la producción se destina al mercado, pero no necesariamente a través del CCCRL, aunque tienen acceso a esta vía de comercialización.

En la cosecha 93/94, antes de la caída en las áreas de siembra, de 21.500 productores de frijol, el 50,6 % cultivó a espeque, el 41,5% tapado y el 7,9% mecanizado.

COMENTARIOS

La creación del CCCRL surgió en respuesta a la necesidad de los productores de frijol por encontrar canales de comercialización más seguros y confiables ante las condiciones que se presentaban: el retiro del CNP de la comercialización del frijol, el ingreso del país al libre mercado y al desestímulo por parte del gobierno a esta actividad.

El análisis del CCCRL realizado durante el desarrollo de este trabajo (el cual se hizo principalmente mediante entrevista, dado a que existe escaso material

escrito por su reciente creación) demuestra que este órgano ha logrado cumplir con los objetivos propuestos, aún cuando sólo ha participado en la comercialización de las dos últimas cosechas. Su participación ha devuelto la confianza a los pequeños y medianos productores, muchos de los cuales regresaron a la actividad a partir de la cosecha 96/97, lográndose un incremento en el área de siembra y condiciones de compra más justas y seguras. Mucho del éxito logrado por el CCCRL se debe a la estructura utilizada para su creación, la cual permitió aprovechar:

- La experiencia acumulada por el CNP en la compra, almacenamiento y comercialización.
- La disponibilidad de plantas de secado y almacenamiento de alta capacidad.
- Agencias de compra en cada zona productora.
- Adopción del sistema de compra y liquidación utilizado en el café.
- Apoyo de un grupo de agricultores organizados como es UPANACIONAL, CORYC y los centros agrícolas cantonales de Pérez Zeledón y Los Chiles.

Este proyecto difiere de otros, ya que fue creado sólo para la comercialización, sin hacer distinción por tipo de productor, etnia, edad, nivel educativo, origen, ni lugar de procedencia del frijol. Por lo tanto, algunas variables útiles para evaluar proyectos de desarrollo rural no son aplicables en este caso. Por las características del proyecto se asume que el cultivo se desarrolla bajo condiciones agroecológicas adecuadas. Sin embargo, se presentan algunas limitaciones que tienden a aumentar los costos, especialmente para pequeños productores, tales como: poca disponibilidad de capital y tierra, vías de comunicación en mal estado, bajo acceso a semilla certificada y asistencia técnica.

El CCCRL, como se mencionó, se ha dedicado únicamente al proceso de comercialización, hasta el momento no ha mostrado interés en participar en actividades como la investigación, capacitación en el cultivo del frijol y créditos. Estas actividades están siendo cubiertas por el Programa Nacional de Frijol (grupo inter-institucional en que participan la UCR, UNA, MAG y otros) y apoyadas por CIAT (Centro Internacional de Agricultura Tropical, Cali, Colombia) y PROFRIJOL (Programa Cooperativo Regional de Frijol para Centroamericana, México y el Caribe). El otorgamiento del crédito se mantiene como responsabilidad del Sistema Bancario Nacional.

Con respecto a la viabilidad del CCCRL a mediano y largo plazo, se tiene pensado transformarlo en una corporación (Corporación Frijolera Nacional) que estaría en manos de los productores. Esta estrategia podría ser funcional a largo plazo; sin embargo, la escasa experiencia organizativa y administrativa de los pequeños productores, que son los más beneficiados con el modelo del consorcio, podría resultar en una débil participación de éstos en la toma de decisiones, favoreciéndose los intereses de los más grandes. Por otra parte, la corporación tendría la responsabilidad de desarrollar y transferir la tecnología en el proceso de producción, industrialización y comercialización de frijol, lo que permitiría un uso más eficiente de los recursos.

LITERATURA CITADA

- LA GACETA, DIARIO OFICIAL #246, 27 dic. 1994. Ley # 7473, Ejecución de los acuerdos de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales. p. 4-6.
- LA GACETA, DIARIO OFICIAL #246 27 dic. 1994. Decreto N°23 913-COMEX-MEIC. p: 17-18.
- CONSEJO NACIONAL DE PRODUCCION. 1997. Informe anual 96/97. Reportes de subregiones. Departamento de sistemas de información y mercadeo. Dirección de Mercadeo y Agroindustria. s.p.
- HERRERA, A.C. 1991. La negociación de Costa Rica en el marco del Gatt. Ministerio de Comercio Exterior, San José, Banco Central de Costa Rica (BCCR), serie de comercio sobre asuntos económicos. s.p.
- JIMÉNEZ, M. 1995. Actas finales de las cumbres de presidentes centroamericanos. s.n.t.
- SALAZAR, R.J. 1997. Evolución de la producción del frijol en Costa Rica. Consejo Nacional de Producción. Comunicación Personal.
- SALAZAR, R.J. 1997. La situación de la actividad frijolera en Costa Rica ante el entorno de la globalización comercial. En prensa. 130 p.