



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES EN CIENCIAS ECONÓMICAS

UNIVERSIDAD DE COSTA RICA

EVOLUCIÓN Y DESEMPEÑO DEL SECTOR AGROEXPORTADOR DE
COSTA RICA

INFORME FINAL

ABRIL 2012

NELSON ARROYO BLANCO

Tabla de contenidos

Tabla de contenidos	ii
Tabla de gráficos	iv
Tabla de cuadros	vi
Resumen Ejecutivo	1
Antecedentes y justificación del proyecto	5
Objetivo general del proyecto	5
Objetivos específicos	5
1. Políticas y desarrollo institucional que antecedieron e impulsaron la diversificación de la producción agrícola	6
1.1 Políticas económicas que antecedieron el proceso de diversificación agrícola	6
1.2 Políticas económicas que impulsaron el Modelo de Promoción de Exportaciones	16
1.2.1 Los programas de ajuste estructural y la apertura comercial	19
1.2.2 Transformaciones claves que impulsaron la diversificación de la producción	28
1.2.3 El papel de la inversión extranjera directa en la diversificación de la producción agrícola	29
1.2.4 La cooperación internacional y el apoyo a la diversificación de la producción agrícola	31
1.3 Modificaciones provocadas por la diversificación de la producción	32
1.3.1 Modificaciones en los servicios de apoyo al sector agropecuario	33
1.3.2 Modificaciones en la política de precios	35
1.3.3 Estructura organizacional de apoyo al sector agropecuario y modificaciones impulsadas por el proceso de diversificación de las exportaciones	36
1.4 Posiciones en contra del Modelo de Promoción de Exportaciones	42
1.5. Algunos casos de organizaciones de productos no tradicionales	43
1.5.1 Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Piña	43
1.5.2 Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Chayote	44
1.5.3 Cámara Nacional de Productores de Palma	45
1.5.4 Cámara Nacional de Plantas, Flores y Follajes de Costa Rica	46
1.5.5 Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Melón y Sandía	47
2. Variables productivas, evolución y comportamiento de los mercados internacionales	49
2.1 Piña	49
2.1.1 La agroindustria de la piña	53
2.1.2 Mercado internacional de la piña	54
2.2 Chayote	65
2.3 Palma	70
2.3.1 Mercado mundial de la palma y aceite de palma	75
2.4 Plantas, Flores y Follajes	82
2.4.1 Plantas vivas	83
2.4.2 Flores	88
2.4.3 Follajes	95

2.5 Melón	102
2.5.1 Mercado internacional del melón	105
2.5.1.1 Mercado de los Estados Unidos de América.....	113
2.5.1.2 Mercado europeo	114
3. Cadenas globales de valor	115
3.1 El ingreso.....	116
3.2 Valor agregado	116
3.3 Análisis de la cadena de valor de la producción de chayote.....	117
3.3.1 Cadena de valor del chayote.....	117
3.3.2 Estimación de la distribución del valor en la cadena de producción de chayote.....	118
3.3.2.1 Ingreso del productor	119
3.3.2.2 Ingresos del comercializador.....	120
3.3.2.3 Ingresos del detallista.....	120
4. Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que enfrenta el sector agroexportador no tradicional de Costa Rica	121
4.1 Fortalezas	121
4.2 Oportunidades	122
4.3 Debilidades	122
4.4 Amenazas.....	122
4.5 Recomendaciones	123
5. Conclusiones.....	125
Anexos	134
Anexo N°1. Cambios en las principales actividades agropecuarias que se presentaron en la década de los ochenta	134
Anexo N° 2. Caso de dos organizaciones pioneras que impulsaron la exportación de productos no tradicionales a inicios de la década de los ochenta	136
Coopechayote	136
Cooperativa Regional de Productores de Caña India (Coopeindia).....	136
Anexo 3. Cuadros estadísticos.....	139
Bibliografía	141

Tabla de gráficos

Gráfico N° 1. División porcentual de exportaciones tradicionales y no tradicionales 1980-1996	19
Gráfico N° 2. Inversión Extranjera Directa. 1980-1990.....	30
Gráfico N° 3. Comportamiento del área sembrada y tasa de crecimiento de la piña 2000-2010	51
Gráfico N° 4. Comportamiento del valor de las exportaciones y tasa de crecimiento de la piña 2000-2010	51
Gráfico N° 5. Distribución porcentual del área mundial cosechada de piña 2003-2009	55
Gráfico N° 6. Comportamiento de la distribución porcentual de la producción mundial de piña 2003-2009.....	56
Gráfico N° 7. Comportamiento de la distribución porcentual de los importadores mundiales de piña 2003-2008	58
Gráfico N° 8. Principales destinos de las exportaciones nacionales de piña 2010	59
Gráfico N° 9. Comportamiento de la distribución porcentual de los exportadores mundiales de piña 2003-2008	60
Gráfico N° 10. Comportamiento del precio promedio internacional de piña 2008-2011	62
Gráfico N° 11. Comportamiento de la distribución porcentual de los importadores mundiales de jugo de piña 2003-2008	63
Gráfico N° 12. Comportamiento de la distribución porcentual de los exportadores mundiales de jugo de piña 2003-2008	64
Gráfico N° 13. Comportamiento del área sembrada y tasa de crecimiento del chayote 2000-2010.....	66
Gráfico N° 14. Comportamiento del valor de las exportaciones y tasa de crecimiento del chayote 2000-2010.....	66
Gráfico N° 15. Principales destinos de las exportaciones de chayote de Costa Rica para el periodo 2000-2011	67
Gráfico N° 16. Comportamiento del precio del chayote en Estados Unidos 2008-2011	70
Gráfico N° 17. Comportamiento del área sembrada y tasa de crecimiento de la palma aceitera 2000-2010.....	73
Gráfico N° 18. Comportamiento del valor de las exportaciones y tasa de crecimiento del aceite de palma 2000-2010.....	74
Gráfico N° 19. Distribución porcentual del área mundial cosechada de palma aceitera 2003-2009	76
Gráfico N° 20. Comportamiento de la distribución porcentual de la producción mundial de aceite de palma 2003-2009	77
Gráfico N° 21. Distribución porcentual de la producción mundial de aceites 2009	78
Gráfico N° 22. Comportamiento de la distribución porcentual de los importadores mundiales de aceite de palma 2003-2008.....	79

Gráfico N° 23. Comportamiento de la distribución porcentual de los exportadores mundiales de aceite de palma 2003-2008.....	80
Gráfico N° 24. Principales destinos de las exportaciones de aceite de palma de Costa Rica para el periodo 2000-2010.....	81
Gráfico N° 25. Comportamiento del precio promedio internacional de la tonelada de aceite de palma 2008-2011.....	82
Gráfico N° 26. Principales destinos de las exportaciones de plantas vivas incluidas sus raíces, esquejes e injertos, 2010	85
Gráfico N° 27. Comportamiento del valor mundial de las exportaciones de plantas vivas incluidas sus raíces, esquejes e injertos	86
Gráfico N° 28. Precio Promedio mundial de plantas vivas \$/kg	88
Gráfico N° 29. Principales destinos de las exportaciones de flores y capullos frescos, 2010.....	90
Gráfico N° 30. Comportamiento del valor de las exportaciones mundiales de flores y capullos frescos.....	93
Gráfico N° 31. Valor promedio mundial de flores y capullos \$/kg ^{1/}	95
Gráfico N° 32. Principales destinos de las exportaciones de follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos.....	97
Gráfico N° 33. Comportamiento del valor de las exportaciones de follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos	99
Gráfico N° 34. Valor promedio mundial de follajes \$/kg ^{1/}	101
Gráfico N° 35. Comportamiento del área sembrada y tasa de crecimiento del melón 2000-2010	103
Gráfico N° 36. Comportamiento del valor de las exportaciones y tasa de crecimiento del melón 2000-2010	104
Gráfico N° 37. Distribución porcentual del área mundial cosechada de melón 2003-2009	107
Gráfico N° 38. Comportamiento de la distribución porcentual de la producción mundial de melón 2003-2009.....	108
Gráfico N° 39. Comportamiento de la distribución porcentual de los importadores mundiales de melón 2003-2008	110
Gráfico N° 40. Comportamiento de la distribución porcentual de los exportadores mundiales de melon 2003-2008	111
Gráfico N° 41. Principales destinos de las exportaciones nacionales de melón, 2003-2010	112
Gráfico N° 42. Precio del melón en Estados Unidos \$/kg	114
Gráfico N° 43. Precio del melón en Europa \$/kg.....	115

Tabla de cuadros

Cuadro N° 1. Costa Rica: Inversión pública total y en el sector agricultura, silvicultura y pesca 1970-1980	10
Cuadro N° 2. Acuerdos comerciales en funcionamiento, en proceso de ratificación o de negociación	27
Cuadro N° 3. Cooperación internacional entre 1985 y 1990	32
Cuadro N° 4. Área sembrada de piña por región, a abril del 2011	50
Cuadro N° 5. Plantas empacadoras de piña registradas ante el Servicio Fitosanitario del Estado	53
Cuadro N° 6. Área mundial cosechada de piña 2003-2009	54
Cuadro N° 7. Producción mundial de piña 2003-2009	56
Cuadro N° 8. Principales importadores de piña a nivel mundial 2003-2008.....	57
Cuadro N° 9. Importaciones de piña fresca en Estados Unidos.....	59
Cuadro N° 10. Principales exportadores de piña a nivel mundial 2003-2008.....	60
Cuadro N° 11. Valor y peso de las exportaciones nacionales de piña según principales destinos 2009-2010.....	61
Cuadro N° 12. Principales importadores de jugo piña a nivel mundial 2003-2008	63
Cuadro N° 13. Principales exportadores de jugo piña a nivel mundial 2003-2008	64
Cuadro N° 14. Plantas empacadoras de chayote inscritas ante el Servicio Fitosanitario del Estado	68
Cuadro N° 15. Área mundial cosechada de palma aceitera 2003-2009.....	75
Cuadro N° 16. Producción mundial de aceite de palma 2003-2009	76
Cuadro N° 17. Principales importadores de aceite de palma a nivel mundial 2003-2008	78
Cuadro N° 18. Principales exportadores de aceite de palma a nivel mundial 2003-2008	80
Cuadro N° 19. Principales exportadores de plantas vivas a nivel mundial 2006-2010	84
Cuadro N° 20. Valor de las exportaciones nacionales de plantas vivas incluidas sus raíces, esquejes e injertos, de acuerdo al destino 2009-2010.....	86
Cuadro N° 21. Principales importadores de plantas vivas incluidas sus raíces, esquejes e injertos a nivel mundial 2006-2010.....	87
Cuadro N° 22. Principales exportadores de flores y capullos a nivel mundial 2003-2010	89
Cuadro N° 23. Valor y peso de las exportaciones nacionales de flores y capullos, de acuerdo con el destino 2009-2010	91
Cuadro N° 24. Principales tipos de flores exportados por Costa Rica al mundo, en kilogramos al 2010	92
Cuadro N° 25. Principales importadores de flores y capullos a nivel mundial 2006-2010	94
Cuadro N° 26. Valores unitarios de las exportaciones de Costa Rica al mundo ..	94
Cuadro N° 27. Principales exportadores de follaje a nivel mundial 2006-2010	96
Cuadro N° 28. Valor y peso de las exportaciones nacionales de follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, de acuerdo con el destino 2009-2010	98

Cuadro N° 29. Principales importadores de follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos a nivel mundial 2006-2010.....	100
Cuadro N° 30. Número de productos, destinos y empresas productoras de plantas, flores y follajes 2008-2010	101
Cuadro N° 31. Área mundial cosechada de melón 2003-2009	107
Cuadro N° 32. Producción mundial de melón 2003-2009	108
Cuadro N° 33. Principales importadores de melón a nivel mundial 2003-2008..	109
Cuadro N° 34. Principales exportadores de melón a nivel mundial 2003-2008..	111
Cuadro N° 35. Valor y peso de las exportaciones nacionales de melón, de acuerdo con el destino 2009-2010	113
Cuadro N° 36. Distribución del ingreso de los agentes en la cadena de valor del chayote.....	121

Resumen Ejecutivo

La actividad agrícola fue una de las actividades de mayor importancia en la economía nacional, en su etapa inicial existió una alta dependencia del cultivo de banano y café, pero las fluctuaciones de precios de estos productos motivaron un proceso de transformación en este sector. El sector agrícola inicio un proceso de modernización y diversificación de la producción la cual se orientó a reducir las importaciones granos y conquistar los mercados de exportación.

El Modelo de Sustitución de Importaciones en el sector agrícola se enfocó en reducir las importaciones de granos y aumentar el abastecimiento de materias primas para el sector industrial, especialmente la agroindustria. Este modelo perduró hasta la década de los ochenta y fomentó una transformación en la economía donde tomaron protagonismo el sector secundario y terciario de la economía.

Pero desde finales de los setenta e inicios de los ochenta el sector agrícola inició un proceso de diversificación enfocado al mercado exterior, el cual se favoreció por una serie de incentivos, algunos de los cuales se impulsaron con los procesos de ajuste estructural. Estos incentivos, junto con los procesos de apertura comercial permitieron ampliar y diversificar la cantidad de productos agrícolas exportables, pasando a un Modelo de Promoción de las Exportaciones.

En el Modelo de Promoción de las Exportaciones, la inversión extranjera, la empresa privada y las organizaciones de productores jugaron un papel protagónico, pues el Estado optó por reformar las instituciones vinculadas con el sector agropecuario y redujo su participación e intervención. Como apoyo al sector exportador las universidades jugaron un papel importante en la generación conocimiento científico y tecnológico e instituciones como CENPRO, CINDE y PROCOMER ayudaron en los procesos de capacitación, promoción y comercialización. El sector privado por medio de CADEXCO, impulsó mejoras en la productividad y el ingreso a terceros mercados. Mientras que los productores que incursionaron en la producción de estos bienes se agruparon en cooperativas, asociaciones y cámaras de productores.

Los incentivos otorgados a la exportación de productos agrícolas no tradicionales, la apertura comercial, el acceso preferencial por medio de programas de desgravación arancelaria y las dificultades que afrontaron los productos tradicionales (café y banano) ayudaron a consolidar la diversificación de la producción agrícola dedicada a los mercados de exportación. La ampliación de la oferta exportable redujo los riesgos asociados a las fluctuaciones de los precios de los productos tradicionales.

Los productores dedicados a la producción de bienes no tradiciones se agruparon de forma voluntaria en asociaciones gremiales (cámaras), las cuales operan como organizaciones sin fines de lucro. Estas organizaciones tienen como objetivos defender los intereses de cada uno de los sectores ante organismos nacionales, e

internacionales y desarrollar programas de investigación que permitan mejorar la producción y los procesos de comercialización. Las cámaras se financian con los aportes que realizan sus afiliados.

En el análisis de los mercados internacionales se enfrentaron problemas con el acceso a información actualizada; sin embargo, los datos obtenidos permiten resaltar los siguientes resultados:

- Piña: la introducción de la piña Dorada modificó los gustos y preferencias del consumidor y fue un elemento clave para posicionar a Costa Rica como el mayor exportador de piña a nivel mundial. La piña se posiciona como el producto agrícola con mayor dinamismo dentro del sector agropecuario; sin embargo, su expansión es cuestionada y se ha vinculado con una serie de problemas ambientales (uso excesivo de agroquímicos, la contaminación de mantos acuíferos y la proliferación de plagas de moscas que afectan otras actividades). Paralelo a las exportaciones de piña fresca se ha desarrollado la agroindustria dedicada a la exportación de jugo concentrado, donde Costa Rica se posiciona como el segundo exportador a nivel mundial.
- Chayote: la variedad Quelite ha sido pieza clave en las exportaciones de este producto, donde el país se posiciona como el mayor exportador a nivel mundial. El área sembrada se concentra en una región del país y se ha mantenido estable durante la última década, las exportaciones se dirigen en su mayoría a Estados Unidos donde compiten fuertemente con el producto mexicano.
- Palma: el área sembrada y el valor de las exportaciones durante los últimos años se han incrementado, debido al aumento en los precios internacionales del aceite. El mercado mundial presenta un importante nivel de concentración en Indonesia y Malasia. Por su parte Costa Rica tiene una participación inferior al 0,5% de la producción mundial, por lo que se considera como un tomador de precios.
- Plantas: desde el 2008 el volumen de las exportaciones de plantas ha mostrado tendencias a la baja y pesar de que en el 2010 se presentó una recuperación se mantiene a niveles inferiores a los del 2008. Costa Rica se posiciona como el décimo exportador de plantas a nivel mundial.
- Flores: la demanda de flores tiene un componente estacional. El 83% de las exportaciones nacionales de flores se dirigen a los Estados Unidos; sin embargo, a nivel mundial la participación de Costa Rica es inferior al 1% de las exportaciones mundiales de flores. El valor de las exportaciones se ha reducido desde el 2008 y no se ha logrado recuperar.

- Follajes: al igual que las flores su demanda tiene un comportamiento estacional pues son un producto complementario. Las condiciones edafoclimáticas del país permiten la producción de follajes de alta calidad que han posicionado al país como el quinto exportador mundial de este tipo de productos. El principal destino de las exportaciones de follajes es Holanda, donde luego se distribuye el producto a otros países de la Unión Europea. El valor de las exportaciones de follajes ha presentado un descenso desde el año 2008, lo cual redujo la cantidad de empresas que se dedican a esta actividad y los destinos a los que se dirigen las exportaciones.
- Melón: este producto se cultiva de forma estacional (noviembre-abril) y se convirtió en una alternativa para la rotación de cultivos; no obstante, el área sembrada ha tendido a reducirse desde el 2007 debido a: exceso de oferta en el mercado internacional, efectos climáticos, escasez de mano de obra, altos costos de los insumos e ingreso de nuevos competidores. A nivel mundial nuestro país aporta menos del 1% de las exportaciones totales, las cuales tienen como principal destino los Estados Unidos. Costa Rica se posiciona como el séptimo exportador mundial de melón.

El análisis de la cadena de valor requiere la identificación de los actores que participan en el mercado nacional y en el extranjero, y además acceder a información de costos y precios que se considera de carácter confidencial. Esto fue una limitante para realizar un análisis de la cadena de valor para todos los productos y solamente para el caso de chayote se logró obtener información que permitió realizar estimaciones de la apropiación de ingreso por parte de los productores que tienen un mayor grado de integración.

Los datos obtenidos indican que los productores se apropian de un 14% del valor del precio final, el comercializador se apodera de un 21% y el detallista obtiene el 65% del precio. El resultado demuestra la necesidad de que los productores se integren hacia adelante con el objetivo de mejorar su participación en la apropiación del ingreso.

El análisis de los mercados permite determinar que el valor de las exportaciones de algunos de estos productos se ha reducido desde el 2007 y aun no han logrado recuperarse. La sobre oferta, el ingreso de nuevos competidores, los altos costos de producción y los bajos márgenes de comercialización se identifican como los principales problemas, de ahí que se hace necesario tomar una serie de medidas que permitan reimpulsar la producción de estos bienes.

Algunas medidas que se podrían tomar para reimpulsar los productos no tradicionales son:

- Fortalecer las organizaciones gremiales que representan a cada uno de los sectores para que continúen velando a nivel local e internacional por los intereses de cada uno de los sectores
- Incursionar con los productos no tradicionales en nuevos mercados para reducir la dependencia de las exportaciones a Estados Unidos y Europa
- Desarrollar programas de investigación que se enfoquen en mantener y aumentar la calidad de los productos exportados
- Desarrollar técnicas de producción que reduzca la dependencia de insumos importados de forma que permitan reducir los costos de producción y el impacto de las actividades agrícolas sobre el medio ambiente.
- A nivel de productor se deben desarrollar productos y subproductos con mayor valor agregado
- Impulsar a los productores ha integrarse hacia adelante en las fases de comercialización con el objetivo de que mejore su apropiación en la generación de valor

Antecedentes y justificación del proyecto

Desde mediados de la década de los ochenta se presentaron una serie de reformas estructurales en la producción agrícola del país. Durante este periodo Costa Rica incursionó en la diversificación de la producción de bienes agrícolas no tradicionales, los cuales se destinan en su mayoría los mercados de exportación. La participación del país en los mercados internacionales con productos agrícolas no tradicionales ha sido exitosa; sin embargo, es importante evaluar la evolución y desempeño de estas actividades para que a mediano y largo plazo se tomen las medidas necesarias que permiten mejorar y fortalecer la producción y exportación de bienes no tradicionales. La evaluación y el desempeño de las actividades agrícolas no tradicionales permitirán determinar si el éxito de estas actividades productivas se basó en incentivos y exoneraciones fiscales y monetarias, o si realmente se han fundamentado en aumentos de la productividad, a través de la innovación, diferenciación de productos o encadenamientos productivos.

Objetivo general del proyecto

- Analizar la evolución y el desempeño del sector agroexportador no tradicional de Costa Rica desde 1985 hasta la actualidad.

Objetivos específicos

- Identificar cuáles fueron las políticas y el desarrollo institucional de los productos agrícolas que impulsaron la diversificación de las exportaciones
- Realizar una descripción de la evolución y el comportamiento en los mercados internacionales de los cinco principales productos agrícolas no tradicionales destinados al mercado de exportación
- Revisar variables productivas que permitan evaluar la evolución y el desempeño de los productos no tradicionales ante los tratados de libre comercio
- Proponer recomendaciones que permitan mantener y mejorar el desempeño de los productos agrícolas no tradicionales a mediano y largo plazo

1. Políticas y desarrollo institucional que antecedieron e impulsaron la diversificación de la producción agrícola

1.1 Políticas económicas que antecedieron el proceso de diversificación agrícola

La producción agrícola se mantiene, desde los inicios del desarrollo económico de nuestro país como una de las actividades de mayor importancia. A través de los años ha pasado por una serie de etapas, que le han permitido llegar a los mercados internacionales.

Antes de la colonia, la producción agrícola del país estaba limitada al cultivo de cacao, maíz, frijoles, yuca, algodón y algunos frutos. El intercambio o trueque constituía el único indicio de comercio de la época y se realizaba entre las diferentes tribus indígenas que habitaban el territorio.

La llegada de los españoles a nuestra tierra marca el inicio del periodo colonial y con ello se inician una serie de cambios culturales y económicos en la región: idiomas, leyes, medios de transporte, moneda, comercio, religión entre otros. Debido a la reducida extensión territorial de nuestro país, el desarrollo de la actividad económica fue lenta; el maíz y el trigo se destacaron como los principales cultivos y el incipiente comercio consistía en la exportación de cacao, miel, cera, zarza, cebo y bizcocho, pero todo en pequeña escala y únicamente a las provincias de Nicaragua y Panamá (Chavarría, 1996; 17).

La independencia, la consolidación como república, la posterior anexión de Guanacaste y la introducción de la producción de café marcan el inicio del progreso económico del país. Entre 1832 y 1843 se produjo la expansión de la producción cafetalera a lo largo del Valle Central. El café se convirtió en el primer monocultivo de exportación y generó un importante desarrollo económico y social en el país. Los recaudos gubernamentales obtenidos mediante la grabación de las exportaciones de café, permitieron realizar una serie de mejoras en la infraestructura y las comunicaciones del país, que posteriormente beneficiarían las exportaciones¹.

A inicios del siglo XX la economía costarricense estaba caracterizada por el bicultivo café-banano, las exportaciones de estos productos², mostraban un crecimiento dinámico; sin embargo, este dinamismo fue afectado por la crisis económica de los años treinta. La gran depresión internacional que se inició en 1929 tuvo serias repercusiones en la economía costarricense, poniendo de manifiesto las debilidades del modelo primario-exportador de bicultivo. La drástica

¹ Una obra de trascendental importancia para el sector agroexportador costarricense fue la construcción del ferrocarril pues incentivó el crecimiento de la economía nacional a través de las exportaciones de café y banano.

² En 1832 se produjo la primera exportación de café hacia Europa vía Chile, estas se complementaron con las exportaciones de banano en a partir de 1879.

reducción del valor de las exportaciones de café y banano en 1931, por la caída de los precios, desencadenó una importante recesión; las exportaciones cayeron y con ello los ingresos fiscales, dependientes en casi su totalidad del sector exterior. El Estado costarricense se vio obligado a intervenir en la economía; se inició un programa de obras públicas que contribuyó a atenuar la contracción del empleo; se creó el Instituto de Defensa del Café para garantizar no sólo un precio mínimo, sino unas buenas relaciones comerciales entre los distintos grupos socioeconómicos del sector cafetalero. Durante este periodo también se dio una entrada de capital extranjero dirigido hacia las grandes explotaciones cafetaleras y las empresas exportadoras, así como hacia algunas actividades industriales (Hidalgo, 2000: 16).

A inicios de la década de 1950 el alza de los precios del café y del banano contribuyó en gran medida al aumento de la capacidad de compra de la economía costarricense y, por tanto, al aumento de las importaciones y, dado que los ingresos fiscales seguían dependiendo esencialmente del sector exterior, la recaudación fue importante y generó superávit. A finales de esta década, la economía costarricense se caracterizaba por un pujante sector agropecuario que era la base del desarrollo económico y social, la economía de Costa Rica tenía un rápido crecimiento gracias al impulso del sector agrícola, que basaba su producción en unos pocos bienes (café y banano), mientras que la industria desempeñaba un papel menos importante. El sector agrícola era una actividad protegida, poco diversificada, cuya productividad se fundamentaba en la disponibilidad de recursos naturales y en la abundancia de mano de obra no calificada con respecto al capital (Aguilar et al, 2009: 5). Las actividades agrícolas y ganaderas absorbían un gran porcentaje de la mano de obra ocupando el 55% de la Población Económicamente Activa; la producción de café y banano aportaba más del 40% del producto nacional y conformaban el 90% de las exportaciones (Villasuso, 1992: 425), estos productos además requerían un bajo grado de industrialización. No obstante, la dependencia casi exclusiva de esos dos bienes primarios hacía la economía nacional muy vulnerable a las fluctuaciones de precios en los mercados internacionales.

En la década de los cincuenta se inició un proceso de modernización del agro costarricense, debido a esto el gobierno trató de modificar la estructura productiva, por un lado mediante la modernización y diversificación de la producción orientada hacia los mercados de exportación y por otro, mediante una política de sustitución de importaciones agrícolas por producción nacional de granos básicos (arroz, frijoles y maíz), leche, carne, caña de azúcar, algodón y pescado.

Las medidas implementadas buscaban reducir la dependencia de los productos tradicionales, pero en la práctica la estrategia de desarrollo no se apartó sustancialmente del fomento de los cultivos tradicionales de exportación, en especial del café, ya que los altos precios del grano que se presentaron entre 1950 y 1954, se convirtieron en un atractivo para aumentar su producción y los rendimientos; gracias a la introducción de un paquete tecnológico que incluía (fertilización, poda, cambio en las distancias de siembra, uso de pesticidas para el

combate de plagas, enfermedades y malezas, así como la sustitución de variedades de porte alto por variedades de porte bajo como Caturra y Catuai).

En la década de los sesenta la producción agropecuaria continuó con la incorporación de nuevas variedades de café y nuevas técnicas de cultivo. En 1962 se firmó el Convenio Internacional del Café, se ingresó a la Organización Internacional del Café, además se apoyó la creación de cooperativas de caficultores y se creó en 1962 la Federación de Cooperativas de Caficultores. En banano se terminó con el monopolio de la Compañía Bananera de Costa Rica (subsidiaria de la United Brands, antigua United Fruit Company) permitiendo la entrada de otras empresas multinacionales del sector (Standart Fruit Company, Banana Development Company y Compañía Bananera del Atlántico).

Otros subsectores agropecuarios que vieron crecer su producción en la década de los sesenta fueron el azúcar (Costa Rica ocupó parte de la cuota de mercado del azúcar cubano tras el embargo y se creó en 1965 la Liga Agrícola e Industrial de la Caña de Azúcar, la carne respondió a la demanda del mercado estadounidense donde se estaban desarrollando las cadenas de restaurantes de comidas rápidas), el algodón y las frutas, continuando así con la política de diversificación agropecuaria que se había promovido (Hidalgo, 2000: 23).

Por su parte, las medidas adoptadas para promover la actividad industrial se inscribieron dentro de los acuerdos de integración del Mercado Común Centroamericano (MCC), los cuales implicaban la creación de una región protegida para los cinco países y un mercado ampliado para la producción en cada uno de ellos (Villasuso, 1992: 426). Con el ingreso del país al Mercado Común Centroamericano, el sector industrial empezó a jugar un papel más protagónico en la composición del PIB y los recursos productivos se empezaron a desviar hacia la producción industrial. Por su parte el sector agrícola continuó con la diversificación de las exportaciones y el autoabastecimiento, al sustituir las importaciones de alimentos como azúcar, granos y algunos productos pecuarios; también se impulsó la producción de materia prima (algodón) para la industria.

El Modelo de Sustitución de Importaciones (MSI) pretendía alcanzar altas tasas de crecimiento de la producción, particularmente de las empresas industriales y lograr aumentos de la eficiencia por medio de la instalación de empresas con escala de planta mayores, gracias al mercado ampliado, la expansión de los niveles de empleo y salarios; lo cual permitiría mejorar el nivel de vida reducir la pobreza y mejorar la distribución de los ingresos. Este modelo tenía como objetivo incentivar la producción de bienes de capital y la generación de tecnologías endógenas, impulsando el crecimiento de las actividades primarias, las cuales a la vez se verían dinamizadas por la demanda de materias primas para el sector industrial (algodón). El modelo suponía que la contracción de la importación de bienes importados y el dinamismo de las exportaciones de algunos bienes industriales, reduciendo la vulnerabilidad externa del país; pero lejos de reducir la dependencia externa más bien la profundizó. Los patrones de consumo que se crearon tenían un fuerte componente importado y no se logró generar suficiente ahorro privado, lo

cual impidió financiar la acumulación de capital. Las exportaciones no se estimularon lo necesario y el sector industrial altamente protegido, no fue capaz de colocar parte de su producción en mercados fuera de Centroamérica. Durante este periodo se adoptaron patrones tecnológicos que eran altamente dependientes de materias primas importadas e intensivas de capital, esto se vio favorecido por una estructura arancelaria altamente proteccionista y contratos industriales que otorgaban importantes exenciones fiscales a la importación de insumos y bienes de capital, lo cual generó un sesgo pro importador de materias primas y bienes de capital para el sector industrial y creó un sesgo anti exportador más allá del Mercado Común Centroamericano, pues los precios de venta del mercado doméstico (nacional y centroamericano) eran superiores a los precios de los mercados internacionales. Aunado a esto se presentó un alto grado de especialización de la estructura productiva del país, en la cual el crecimiento de la economía dependía de la evolución de los precios mundiales de los principales productos agrícolas de exportación, así como las condiciones internas (clima, plagas, etc.) que influían sobre los niveles de producción.

La Ley de Protección Industrial de 1959 y el Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales tuvieron un impacto importante en el sector manufacturero. A partir de 1965 hasta 1973 la industria creció a una tasa anual promedio de 9,4%, con lo que su participación en el PIB aumentó del 16% a casi el 20%. En la siguiente década la actividad industrial experimentó un menor dinamismo, pero siempre tuvo tasas de crecimiento positivas y para 1983, el sector industrial representó el 22% del PIB (Villasuso, 1992: 426).

El crecimiento del sector industrial se reflejó en un empleo creciente de la mano de obra, pasando de ocupar el 12% de la población ocupada en 1963 a un 16% en 1978, mientras que el sector agropecuario redujo su participación en el empleo, al pasar de casi un 50% en 1963 a un 30% en 1983 (Villasuso, 1992: 426).

El Modelo de Sustitución de Importaciones (MSI) contribuyó a propiciar la transición de una economía eminentemente rural a otra más moderna en la cual predominaban los sectores secundarios y terciarios. Este modelo estableció los mecanismos institucionales e incentivos fiscales que incentivaran las exportaciones; en el sector agropecuario, se apostó por la diversificación y se le dio énfasis al fomento de la ganadería, mientras que se impulsaron una serie de políticas para fomentar la industria. En 1968 se creó el Centro para la Promoción de las Exportaciones y las Inversiones (CENPRO), como un organismo de promoción para las exportaciones no tradicionales, aunque este organismo no contó con la suficiente capacidad para cubrir todas las necesidades de productores-exportadores, sí ofreció una base sólida para el desenvolvimiento del sector, al brindar información sobre los mercados externos, tecnologías de producción y empaque, etc.

En la década de los setenta se continuó con el proceso de modernización con una participación activa del estado en la inversión pública, lo cual posibilitó extender y

mejorar la infraestructura a lo largo del territorio nacional, al incorporar a las diferentes regiones al desarrollo agropecuario.

Cuadro N° 1. Costa Rica: Inversión pública total y en el sector agricultura, silvicultura y pesca 1970-1980

(Millones de colones corrientes)

Años	Inversión total (A)	Inversión en agricultura, silvicultura y pesca (B)	B/A
1970	301,0	-	-
1971	475,0	6,7	1,41
1972	591,0	7,9	1,34
1973	621,8	7,7	1,24
1974	768,8	19,0	2,47
1975	1.273,6	49,9	3,92
1976	1.684,1	38,3	2,27
1977	2.642,6	47,5	1,80
1978	2.659,9	253,4	9,53
1979	3.636,9	234,8	6,46
1980	4.827,4	328,6	6,81

Fuente: Villasuso, 1992: 145.

Para esa época las actividades industriales eran incipientes entonces y predominaban los pequeños establecimientos y los artesanos, que se dedicaban a la producción de un grupo limitado de bienes de consumo, especialmente alimentos y textiles (Villasuso, 1992: 425).

Durante este periodo el papel del Estado se limitaba a la prestación de servicios públicos y al desarrollo de infraestructura; sin embargo, poco a poco se empezó a dar la participación del Estado en la ejecución de acciones de apoyo para las actividades productivas.

El modelo agroexportador imponía una serie de limitaciones y era muy frágil, razón por la cual se planteó un nuevo esquema de desarrollo que pretendía estimular la producción industrial y diversificar la producción agrícola, así como aumentar el autoabastecimiento de alimentos y materias primas, con el fin de reducir los costos de importación que esto significaba. Debido a esto la política crediticia se convirtió en un instrumento importante para promover el desarrollo agrario, donde el Sistema Bancario Nacional jugó un papel protagónico.

Los créditos dirigidos al sector agropecuario (a bajas tasas, en muchos casos por debajo de la inflación), permitieron dinamizar la modernización del sector agropecuario y propiciaron la incorporación de agricultores al desarrollo rural. El Banco Central destinó los recursos disponibles a operaciones productivas de

carácter principalmente agrícola o industrial, estos créditos fueron subvencionados por el estado (Aguilar et al: 2009; 7). El Modelo de Sustitución de Importaciones (MSI), vino a sustituir el modelo agroexportador y funcionó hasta principios de los ochenta, cuando se desencadenó la crisis de la deuda externa (Villasuso, 1992: 425).

El Modelo de Sustitución de Importaciones consintió en incentivar la industria nacional y la variabilidad de la oferta exportable, con el fin de no depender de unos cuantos productos agrícolas y ser autosuficientes en términos de producción alimenticia, para satisfacer así el mercado interno. Durante este periodo las importaciones de productos alimenticios disminuyeron no solo por el incremento de la productividad local, sino también por la intervención de impuestos para productos pertenecientes a la canasta básica; solo la maquinaria o materia prima estaba exenta de impuestos.

Entre las políticas que se impulsaron dentro del Modelo de Sustitución de importaciones para mejorar el autoabastecimiento, se estimuló la comercialización de granos mediante el establecimiento de precios mínimos de compra al productor. El Consejo Nacional de Producción (CNP) participó en la compra de granos básicos mediante los precios de sustentación garantizados. Esta institución tuvo un porcentaje promedio de participación en la compra de arroz granza, entre 1973 y 1979 del 48,88%, en la compra de maíz el porcentaje de intervención fue de 17,26%; en el frijol del 34,34% y en sorgo de 21% (Mora, 1992:146:147). Otra medida impulsada dentro de este modelo, fue el desarrollo de una estructura institucional para la generación y difusión de tecnología (Aguilar et al., 2009; 7).

Las inversiones del Estado, el crédito y los precios de sustentación se convirtieron en formas de protección que le permitieron a muchos productores permanecer en la actividad productiva y se puede decir que estos mecanismos de apoyo al sector agropecuario ayudaron con la estabilidad social del país.

A finales de la década de los setenta e inicios de los ochenta se dio un proceso de modernización de la producción agropecuaria, (especialmente la producción dedicada al comercio exterior), se logran tecnificar las unidades productivas y aumentar los rendimientos. La modernización del sector agropecuario, permitió atender la demanda creciente de alimentos y materias primas que propició el proceso de industrialización, además permitió hacer una diversificación de la oferta exportable de bienes agropecuarios y mejorar la capacidad importadora del país.

A inicios de la década de los setenta el Estado creó exenciones impositivas para empresas exportadoras de productos no tradicionales a mercados fuera de Centroamérica. Mediante la Ley de Fomento a la Exportación de 1972 se dieron

incentivos tales como los Certificados de Abono Tributario (CAT)³ y los Certificados de Incremento a las Exportaciones (CIEX)⁴ (Villasuso, 1992: 427).

La Ley de Fomento a las Exportaciones creó los Contratos de Exportación, los cuales estaban diseñados a compensar a las empresas exportadoras para que pudiera competir en igualdad de condiciones con los exportadores internacionales. Algunos de los beneficios que estableció esta ley fueron:

- Tarifas portuarias favorables
- Simplificación de procedimientos y trámites
- Crédito bancario con tasas de interés preferenciales
- Reducciones impositivas
- Depreciaciones aceleradas

El impulso que recibió el sector exportador le permitió aumentar la rentabilidad de las exportaciones no tradicionales, ya que facilitó la importación de materia prima, equipo y maquinaria destinada a la producción. Un evento importante a nivel comercial que favoreció la diversificación de la producción fue la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) en 1983, la cual estimuló la atracción de inversiones y la diversificación agrícola e industrial para la exportación, al tener como eje fundamental el otorgamiento de exenciones de derechos arancelarios durante los siguientes 12 años, para la mayoría de productos que se exportaran a los Estados Unidos. La ICC aportó recursos a las naciones beneficiadas, Costa Rica recibió \$73,7 millones, los cuales se canalizaron a través de la Agencia Internacional de Desarrollo, adicionalmente se creó una línea de crédito especializada para la adquisición de bienes de capital, capital de trabajo y gastos asociados a las exportaciones no tradicionales. Estas líneas se denominaron Fondo de Fomento para las Exportaciones (FOPEX) y Fondo de Desarrollo Industrial (FODEIN) (Aguilar et al., 2009; 28).

Estas medidas fueron apoyadas con la creación de la Corporación Costarricense de Desarrollo (CODESA) y de sus empresas subsidiarias, las cuales se encargarían de diversificar la estructura productiva e impulsar el desarrollo de empresas que transformaran materias primas de origen agrícola. También es importante mencionar que en 1982 con los recursos provistos por la USAID, se creó la Coalición Costarricense de Iniciativas del Desarrollo (CINDE), esta agencia

³ Los Certificados de Abono Tributario (CAT), se consideraron como uno de los incentivos de mayor importancia en el fomento de la diversificación de la producción, pues beneficiaban a las empresas o personas que exportaban productos no tradicionales a terceros mercados y que negociaban el pago de las divisas recibidas en el Sistema Bancario Nacional. Estos certificados tenían como fin promover y ayudar a la actividad exportadora no tradicional.

⁴ Los Certificados de Incremento a la Exportación (CIEX) eran documentos al portador emitidos por el Banco Central de Costa Rica, en moneda nacional, libremente negociable, exentos de toda clase de impuestos e intereses. El CIEX se otorgó a las empresas de productos agrícolas o agroindustriales no tradicionales que ya disfrutaban de los beneficios de los CAT y cuyas mercancías eran destinadas a mercados donde no existía trato preferencial.

del sector privado se encargó de promover la inversión y las exportaciones de índole agrícola y manufacturera (Aguilar et al., 2009; 26).

A nivel financiero se hicieron cambios en la Ley Orgánica del Banco Central de Costa Rica (BCCR) que permitieron: el acceso de la banca privada costarricense al financiamiento directo del BCCR y otorgar préstamos en moneda extranjera al sector privado al tipo de cambio libre interbancario. Esta reforma le permitió mayor espacio a los bancos comerciales para los programas crediticios. Además se presentaron otras modificaciones de carácter financiero como la eliminación de los topes de cartera (por producto y actividades) y programas de flexibilización de las tasas de interés.

El Modelo de Sustitución de Importaciones fue exitoso durante dos décadas, pues logró una estabilidad en los precios, una reducción en la pobreza y mejoras en la calidad de vida de la población (Arias y Chrysosopulos, 2009: 10). No obstante, a finales de la década de los setenta e inicios de los ochenta se combinaron una serie de factores estructurales y otros coyunturales internos y externos que causaron la peor crisis de la economía costarricense. El incremento en los precios del petróleo, encareció los precios de los combustibles y de los bienes importados de los países desarrollados, lo que afectó los términos de intercambio, lo cual incrementó el déficit comercial. El segundo shock petrolero de 1979 se combinó con cambios del entorno comercial y financiero mundial, junto al manejo inadecuado de la política económica interna. A esto se le unió la reducción de la demanda de los productos exportables por la recesión de las economías.

La crisis petrolera que se vivió a finales de los setenta e inicios de los ochenta mostró las debilidades del modelo de sustitución de importaciones y junto con los conflictos sociales que vivía el sector agropecuario, permitieron que instituciones como el Instituto de Tierras y Colonización (ITCO), hoy Instituto de Desarrollo Agrario (IDA), y el Ministerio de Planificación (MIDEPLAN), crearan y fortalecieran nuevas formas de organización de la producción, como fue el caso de las cooperativas agrícolas en diferentes regiones del país (Fernández, 2002; 76).

En 1980 nuevamente se incrementan los precios del petróleo hasta alcanzar los \$37 por barril, lo cual encareció los costos de producción (Aguilar et al, 2009:5); además el régimen cambiario vigente en esa época generó desconfianza y desestabilización de la economía, el crecimiento de las tasas de interés en los mercados internacionales, elevaron el pago de la deuda que para 1981 se hicieron insostenibles y obligaron a la administración Carazo a declarar la moratoria, suspendiendo el pago de la deuda (Villasuso, 1992: 428). Entre 1981 y 1982 el colón se devaluó en cerca del 600% y la estructura de la deuda se modificó, ya que fue necesario recurrir a préstamos de corto plazo para financiar importaciones y gasto público corriente (Villasuso, 1992: 428-429).

A inicios de los ochenta el país debió enfrentar una de las peores crisis:

- la demanda de productos agropecuarios tradicionales (café, banano, azúcar y carne) no se recuperó

- la demanda de productos industriales de consumo por parte del MCCA no podía seguir aumentando por la desigual distribución del ingreso entre los países
- la actividad productiva del Estado y la demanda interna no podía seguir creciendo por falta de recursos externos
- la producción industrial se vio afectada por la escases de divisas para adquirir insumos y el incremento en los precios
- los tipos de interés internacionales se incrementaron y el dólar se revalorizó
- los conflictos políticos estallaron en Centroamérica
- a nivel interno el país tenía un importante déficit que debía de ser cubierto con endeudamiento externo e interno

Los efectos de esta crisis provocaron una severa contracción, la cual fue más pronunciada en algunos sectores de la economía como la agricultura, la industria y la construcción. Entre 1980 y 1982, el Producto Interno Bruto disminuyó más de un 10% y el nivel de la producción real se contrajo a niveles similares a los que se tenían en 1977, lo cual provocó que el ingreso nacional bajara en un 22% entre 1980 y 1982, provocando que el ingreso per cápita se redujera en más de una cuarta parte durante esos años (Villasuso, 1992: 429). El salario medio real se redujo entre 1980 y 1982 más de un 40%; la tasa de desempleo pasó del 4,54% de 1978 al 9,54% en 1982, mientras que la de subempleo lo hizo desde el 20,29% al 43,89%; el déficit del sector público alcanzó en 1981 el 19,1% del PIB y en 1982 el 14,6%; el déficit de la balanza por cuenta corriente llegó a representar en 1981 el 15,2% del PIB; la deuda externa alcanzó en 1982 el 120,8% del PIB y la deuda interna alcanzó el 36,28% en 1981; entre los años 1980 y 1982 se desarrollaron 81 huelgas y diferentes brotes de violencia (Hidalgo, 2000: 7).

Durante este periodo de crisis la inversión se vio paralizada, en el caso de la inversión pública en infraestructura, se redujo drásticamente, la construcción de viviendas fue escasa y la inversión extranjera llegó a niveles negativos, la reducción de la actividad económica provocó un incremento en el desempleo abierto, especialmente en las mujeres, migrantes y población joven (Villasuso, 1992: 429).

El violento proceso de devaluación originó un crecimiento acelerado en los precios, al punto de que el Índice de Precios al por mayor aumentó más de 100% en 1981, la Canasta Básica Alimentaria en 1980 absorbió el 60% del salario promedio y para 1982 dicha proporción subió al 86%, quedando apenas un 14% para cubrir otros gastos (Villasuso, 1992: 429).

Para 1982 la deuda sobrepasaba las posibilidades de pago del país, por lo que el gobierno inició un proceso de negociación con la banca internacional, para lo cual se le exigió la firma de cartas de buena conducta las cuales solo podían obtener con la firma de compromisos y acuerdos con el Fondo Monetario Internacional. Durante los procesos de renegociación de la deuda se implementaron los Programas de Ajuste Estructural con el Banco Mundial, lo cual permitió dejar atrás

el Modelo de Sustitución de Importaciones y fomentar un esquema de apertura comercial. Adicionalmente, el gobierno suscribió una serie de acuerdos con la Agencia Internacional de Desarrollo del Gobierno de los Estados Unidos (USAID), para atraer recursos frescos que ayudaran a implementar los programas de estabilización (Villasuso, 1992: 429).

El ajuste estructural implicó un cambio radical en el marco de acción de las empresas agrícolas. En lugar de cultivar un producto casi homogéneo para el mercado establecido (sean estos granos básicos para el mercado nacional o café y banano para el mercado externo), la diversificación de exportaciones implicó pasar a un mercado segmentado, con un gran número de posibles compradores a los cuales se debería de llegar cumpliendo normas de calidad novedosas y con nuevos productos los cuales tenían ciclos de cultivo más cortos.

Estos eventos marcaron un punto de ruptura para el desarrollo de Costa Rica. La imposibilidad de seguir impulsando una estrategia de desarrollo provocó un impacto en todos los ámbitos de la vida social del país. Los productores agropecuarios se vieron afectados por los siguientes aspectos:

- El proceso inflacionario y la acelerada devaluación monetaria elevaron los precios de los insumos hasta el punto de que muchos abandonaron o redujeron su uso en las explotaciones agropecuarias
- El encarecimiento de los costos de producción, sin una política de precios que permitiera compensarlos, provocó una reducción sensible de los ingresos de los productores que se enfocaban a atender la demanda del mercado interno
- La reducción de los servicios estatales, especialmente los dirigidos a pequeños productores dificultó aún más las condiciones de producción

La combinación de estos factores, provocó un empobrecimiento de los productores agrícolas que se encargaban de realizar la producción de bienes agrícolas destinados para el consumo interno. Este periodo de crisis se extendió hasta que se inició un proceso de replanteamiento económico, en el cual el gobierno de Costa Rica tuvo que establecer y adoptar una serie de políticas de estabilización y reactivación, así como programas de ayuda y compensación para poder salir de la mala situación económica que se venía atravesando (Aguilar et al: 2009; 5). Fue así como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la USAID, estuvieron presentes en la definición de la política económica de la década de los ochenta.

Los ajustes que propuso el Fondo Monetario Internacional se agruparon en tres grandes áreas macroeconómicas:

- A) la reducción del déficit fiscal (aumento de ingresos, disminución de gasto o combinación de ambos),

- B) disminución del déficit de la balanza comercial, mediante devaluaciones que contraigan las importaciones y eleven las exportaciones y
- C) reducción de la inflación mediante la reducción de la masa monetaria

El Banco Mundial propuso para salir del subdesarrollo estimular y fomentar el comercio internacional eliminando las restricciones (barreras arancelarias y no arancelarias que afectan el intercambio de los bienes). Esta propuesta fue objeto de críticas, pues los términos de intercambio se habían deteriorado a lo largo del tiempo, debido a un menor crecimiento de los precios de las exportaciones eminentemente agropecuarias (productos tradicionales), frente a un aumento superior de los precios de bienes industriales de consumo y de capital importados.

Por su parte la Agencia Internacional para el Desarrollo (USAID) se enfocó en lograr tres objetivos concretos:

- Reducir el rol del estado e imprimir mayor dinamismo al sector privado
- Colaborar en los ajustes financieros de corto plazo que promovía el Fondo Monetario Internacional y
- Contribuir a reducir los niveles de protección, para incrementar las exportaciones

Los objetivos impulsados por la USAID implicaron la venta de las empresas del Estado empresario, la disminución del gasto público, la reducción o eliminación de actividades realizadas por el estado (compra y venta de granos por parte del Consejo Nacional de Producción), la creación de entidades dedicadas a promover y estimular el crecimiento y la participación del sector privado.

En el proceso de reducción y eliminación de la protección arancelaria y el fomento de las exportaciones, la USAID, trabajó de forma estrecha con el Banco Mundial, destinando cantidades importantes de recursos para producir nuevos bienes de exportación hacia terceros mercados, en esta labor se debe destacar la labor de la Coalición de Iniciativas para el Desarrollo (CINDE) (Villasuso, 1992: 433).

Las modificaciones propuestas por los organismos internacionales para sacar al país luego de la crisis remplazaron al Modelo de Sustitución de Importaciones por una estrategia neoexportadora que apostaba por la agricultura de cambio. Este concepto marcó la diferencia de un esquema de diversificación de las exportaciones y de desarrollo agroindustrial, a otro que buscaba una mayor diversificación de la estructura productiva, incorporando cultivos no tradicionales, este nuevo concepto se conoció como Modelo de Promoción de Exportaciones.

1.2 Políticas económicas que impulsaron el Modelo de Promoción de Exportaciones

La nueva estrategia de desarrollo fortaleció y estimuló las exportaciones de productos no tradicionales, pero los productores dedicados a la producción de

bienes para el mercado internacional se vieron afectados por el incremento en los costos de producción y las fluctuaciones de los precios de los productos; no obstante, esta situación se vio compensada con una política cambiaria que devaluaba el colón a partir de 1981, aumentando la rentabilidad de los productores dedicados a los bienes de exportación. Este sector también se vio beneficiado por la reducción de impuestos que redujo la carga fiscal para muchas empresas agropecuarias (Stamm, 1996:33). Por su parte, los productores dedicados a atender la demanda nacional, no recibieron este tipo de compensaciones, desestimulándose la producción dirigida al mercado nacional, aunado a esto la disminución de los precios pagados al productor de granos básicos. Los precios reales bajaron fuertemente a partir de la segunda mitad del decenio de los ochenta, en razón de tasas de precios nominales muy bajas o nulas, que no lograron equiparar la inflación (Stamm, 1996:34).

La apertura de la economía, las medidas internas de incentivos a la exportación por medio de los Certificados de Abono Tributario, la reducción de la protección de los productores agropecuarios y las mejoras en el marco institucional externo promovieron la modernización de las explotaciones agropecuarias que tenían la capacidad para competir en los mercados internacionales (Mora, 1992:157). El agro costarricense respondió en forma muy dinámica a las nuevas opciones económicas planteadas por la apertura comercial, lo cual le permitió aumentar y diversificar las exportaciones agrícolas.

Este nuevo enfoque a la producción agropecuaria requirió que los servicios de apoyo institucionales a la producción se reorientaran a nuevos productos y a incrementar la eficiencia técnico económica de los procesos productivos (Chinchilla, 1992:459). Como resultado de esta política la producción de bienes tradicionales de exportación (banano, café, cacao, carne vacuno y caña de azúcar) incrementaron su área y su productividad; la producción de granos básicos disminuyó y en algunos casos se estancó, mientras que la producción de rubros no tradicionales se incrementó no solo en volumen, sino en el número de actividades (piña, cítricos, mango, raíces y tubérculos, palmito, pejíbaye, ornamentales y palma africana)⁵.

Para implementar el Modelo de Promoción de las Exportaciones se pusieron en marcha una serie de instrumentos que buscaban ampliar las actividades de exportación no tradicionales con el objetivo de dinamizar la economía. Algunas de las medidas que se adoptaron fueron los incentivos de carácter fiscal a las exportaciones no tradicionales y la reducción arancelaria que buscaba incrementar la competitividad del aparato productivo (Villasuso, 1992: 434).

El Modelo de Promoción de las Exportaciones parte del principio de que los países se benefician del comercio mundial, aun y cuando se especialicen en la producción de bienes primarios, este modelo establecía como requisito insertar la

⁵ Ver Anexo N° 1. Cambios en las principales actividades agropecuarias que se presentaron en la década de los ochenta.

economía costarricense en los mercados mundiales. Para lograr esta inserción fue necesario realizar una asignación óptima de los recursos (precios, aranceles, tasa de interés y tipo de cambio) que permitiera destinarlos a la producción más eficiente y competitiva; además, fue necesario reducir la participación del estado como orientador, regulador o productor, ya que las fuerzas del mercado serían las encargadas de cumplir estas funciones. La implementación de este nuevo modelo de desarrollo dependía en gran medida de la atracción de inversión extranjera y del aumento en la capacidad de ahorro interno, para lo cual fue necesario liberalizar el sector financiero (Villasuso, 1992: 434).

El Modelo de Promoción de las Exportaciones recibió el apoyo de los organismos internacionales y algunos protagonistas locales, como los exportadores de productos no tradicionales, sector financiero privado e importadores, los cuales vieron en la reducción de tarifas opciones para incrementar sus ganancias.

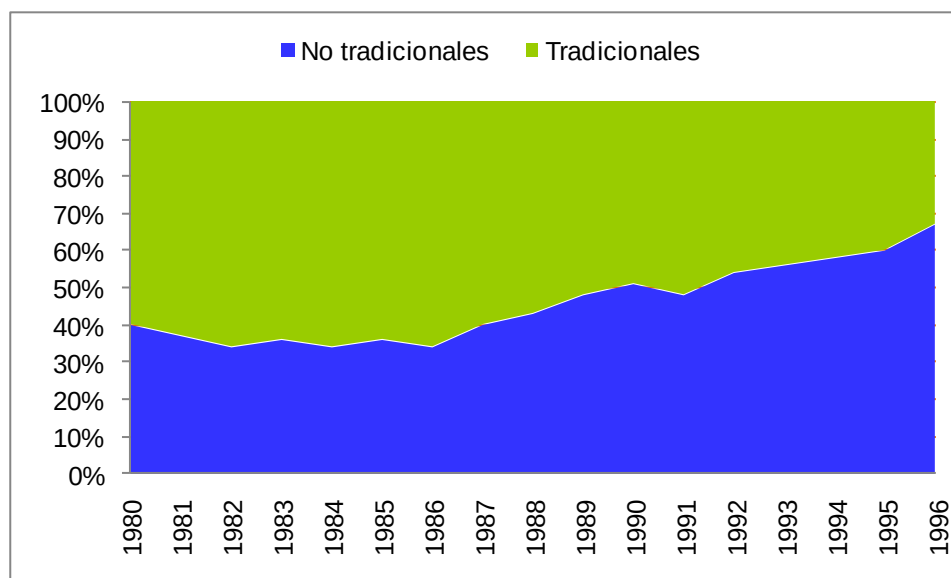
En este periodo se comenzó a ver el dinamismo en las actividades agrícolas que estaban directamente relacionadas con las políticas que fomentaban la exportación de productos no tradicionales, tal y como sucedió con PINDECO en 1984 cuando inició la producción masiva de piña, gracias a la introducción de un paquete tecnológico que incluía el cambio de variedad, la mecanización del proceso de producción y la recolección, así como técnicas de cultivo que comprendían la fertilización y la aplicación de agroquímicos para el control de plagas y enfermedades (Aguilar et al, 2009: 30-31).

El proceso de diversificación de la producción se dio de forma más intensa después de 1986. Desde esa fecha hasta la actualidad se pueden identificar dos fases:

- La primera se presenta entre 1986 y 1999 cuando se inicia un proceso de diversificación, en donde los productos no tradicionales comienzan a crecer en términos reales y empiezan a tomar mayor importancia en la producción y en las exportaciones del sector agropecuario.
- La segunda que inicio después del año 2000 y se ha extendido hasta la actualidad. En esta fase se ha dado una consolidación de la diversificación de la producción, debido a que los productos no tradicionales tienen mayor peso dentro de la producción y las exportaciones del sector agrícola. La piña, el melón, las flores y los follajes han jugado un papel protagónico en dinamizar las exportaciones agrícolas del país.

El comportamiento de las exportaciones no tradicionales modificó las condiciones que presentaba el país a inicios de los 80, pues a partir de 1986 las exportaciones de productos no tradicionales experimentan un constante crecimiento, hasta el grado que ya para 1990, las exportaciones no tradicionales ocupaban el 51% del total de exportaciones del país, tal y como se muestra en el siguiente gráfico. A partir de la década de los noventa se logra estabilizar la producción y exportación de productos no tradicionales, considerándose desde el punto de vista económico, las exportaciones no tradicionales como las más importantes para nuestro país.

Gráfico N° 1. División porcentual de exportaciones tradicionales y no tradicionales 1980-1996



Fuente: IICE con datos del BCCR.

Debido a los acontecimientos que se presentaron en la década de los ochenta, 1986 se puede considerar como el inicio del proceso de diversificación de la producción agrícola. El inicio de la apertura comercial y la promoción de las exportaciones a mercados fuera de Centroamérica fueron acontecimientos claves para el inicio de este proceso.

1.2.1 Los programas de ajuste estructural y la apertura comercial

Los programas de ajuste estructural pretendían lograr ajustes y restablecer la situación económica nacional a través de un enfoque a las exportaciones y una renegociación de la deuda externa. Los conocidos Programas de Ajuste Estructural (PAE) fueron créditos dados por el Banco Mundial para solventar la crisis de la década de los ochenta. Mediante una reducción del estado y un proceso de apertura de mercado se pensó en reducir la inflación y fomentar el aumento de la producción.

El Programa de Ajuste Estructural (PAE I) consistió en un préstamo por \$80 millones y fue aprobado en 1985; sin embargo, su implementación se llevó a cabo hasta 1986. El PAE I supuso todo un cambio en la manera de concebir la política económica en Costa Rica, este programa pretendía la reestructuración del aparato productivo, la diversificación de la producción industrial, la promoción de exportaciones no tradicionales a mercados fuera de la región centroamericana y la democratización económica. Para alcanzar estos fines se diseñaron cinco paquetes de medidas económicas que incluían políticas de exportación, comercio e industria, política agrícola, política del sector financiero, política del sector público y política redistributiva (Hidalgo, 2000: 35).

Las políticas de exportación, comercio e industria se centraron en aumentar las entradas de divisas en el país por medio del crecimiento de las exportaciones tradicionales y no tradicionales a nuevos mercados distintos del MCCA. Entre las principales medidas adoptadas se destacan: la aplicación de un tipo de cambio flexible a través de minidevaluaciones periódicas; la reducción de la protección efectiva por medio de la eliminación de las exenciones de derechos de importación, la creación de un nuevo sistema arancelario (con reducción generalizada de aranceles) y la creación de un nuevo régimen de incentivos fiscales; la eliminación de los impuestos a la exportación de productos no tradicionales destinados a nuevos mercados y del impuesto al diferencial cambiario; la creación de un sistema de incentivos a la exportación de productos no tradicionales a nuevos mercados, basado en la concesión de contratos de exportación, eliminar los impuestos existentes a la exportación de productos no tradicionales, deducir en un 100% el impuesto sobre la renta para aquella parte de las utilidades netas obtenidas en las actividades de exportaciones no tradicionales a terceros mercados, y exoneración de los impuestos a la importación de insumos para productos de exportación fuera de Centroamérica.

La política cambiaria de minidevaluaciones permitieron fijar un tipo de cambio de acuerdo con la situación de la balanza de pagos del país, la inflación y la variación del tipo de cambio con los principales socios comerciales, lo cual facilitó un tipo de cambio real que le dio competitividad internacional a un mayor número de productos de exportación. Las minidevaluaciones tenían como objetivo mantener la estabilidad de los precios para el desarrollo de confianza, en especial para la inversión extranjera (Fernández, 2002; 63).

En cuanto a la política agrícola, ésta se articuló bajo un nuevo sistema de incentivos a la producción agropecuaria para la exportación tanto de cultivos tradicionales (café, banano y azúcar) como nuevos (piña, yuca, ornamentales, jugos de cítricos, macadamia y marañón); la revisión del anterior sistema de incentivos y de control de precios y márgenes de utilidad para aproximar los precios agropecuarios domésticos a los internacionales; la reforma del CNP con el objeto de reducir pérdidas que provocaron los precios de sustentación; el apoyo financiero a los agricultores; y el desarrollo de la investigación agrícola dirigida hacia productos destinados a la exportación.

El tercer bloque de medidas fue el relacionado con el sector financiero y entre ellas se puede destacar: la elevación y el mantenimiento de los tipos de interés reales en niveles positivos, equiparables a los tipos internacionales, por lo que aumentarían la mayoría de los tipos de interés vigentes en el Sistema Bancario Nacional por encima de la inflación; una política de recursos financieros basada en la concesión de créditos según la rentabilidad del proyecto, la limitación del crédito gestionado por la banca pública y la determinación de la composición de la cartera de los bancos privados; y una reforma del sistema financiero, a través de la Ley de la Moneda y la Ley Orgánica del Banco Central, que permitieron el acceso de la

banca privada a la financiación directa del BCCR con los fondos procedentes de la ayuda internacional.

El PAE I propuso una reasignación del crédito hacia actividades productivas que tenían condiciones más ventajosas en el mercado, esta medida favoreció a los productores no tradicionales, en especial la producción de piña, por parte de grandes empresas, las cuales podían ofrecer mejores garantías de pago por los préstamos recibidos (Aguilar et al, 2009: 36).

A finales de 1989 se firmó el segundo Programa de Ajuste Estructural (PAE II), el cual consistía en un préstamo por \$200 millones. El PAE II perseguía los mismos objetivos (la reestructuración del aparato productivo, la diversificación de la producción industrial, la promoción de exportaciones no tradicionales a mercados fuera de la región centroamericana y la democratización económica), pero a la vez pretendía profundizar cambios en las políticas comerciales, fijación de precios agrícolas, la intermediación financiera e iniciar reformas en el sector público.

Las políticas de exportación del PAE II contemplaron medidas como: el mantenimiento del sistema de tipo de cambio flexible con minidevaluaciones, una nueva reforma al sistema arancelario para reducir aún más la protección efectiva, la reducción gradual del depósito previo a las importaciones; y un nuevo sistema de incentivos a la exportación que incluiría una modificación de los certificados de abono tributario (CATs) y la eliminación de la exención del impuesto sobre la renta a los beneficiados por un contrato de exportación (Hidalgo, 2000: 37).

Las reformas en el sistema financiero implicaron mantener los tipos de interés reales en valores positivos, la reducción de la cartera de préstamos vencidos de la banca pública; la modificación de las reglamentaciones bancarias para mejorar el control y la eficiencia del sector financiero, así como la creación de la Comisión Nacional de Valores. A pesar de que se fijó una política de tasas reales positivas al otorgamiento de créditos, no se estableció una política diferenciada para el sector agrícola; sin embargo, los productores agrícolas destinados a la exportación (especialmente los productos no tradicionales) se vieron beneficiados.

La política agrícola quedó aquí reducida a una política de precios agrícolas basada en una profunda reestructuración del Consejo Nacional de Producción; la eliminación de los precios de sustentación al arroz, maíz y frijol; la liberalización de las importaciones de granos básicos; así como la convergencia gradual de los precios de garantía del CNP con los precios internacionales.

El PAE II inició un proceso de reducción del proteccionismo agrícola y desestimuló la producción para el mercado interno, redujo los subsidios y concentró sus esfuerzos en la producción de productos no tradicionales. Se evolucionó de una política proteccionista de la producción de granos básicos, a una de desestímulo y a la promoción de estímulos para la producción de productos no tradicionales para el mercado exterior.

El apoyo a los productos agrícolas se subdividió en tres subsectores:

- Los productos tradicionales (café, banano y caña de azúcar), los cuales recibieron un trato neutral. A pesar de que continuaron como fuentes generadoras de divisas, no se tomaron medidas especiales para su estímulo, pues se consideraron productos consolidados y competitivos en el mercado internacional. La producción de estos bienes continuó y fue mejorada gracias al impulso que le dieron instituciones como el ICAFE, CORBANA y LAICA.
- Los granos básicos (arroz, frijoles, maíz y sorgo) vieron reducidos sus mecanismos de estímulo, los precios garantizados al productor se eliminaron, así como el respaldo técnico e institucional que daba el CNP.
- Los productos de exportación no tradicionales que recibieron fuertes incentivos, como los subsidios para la exportación, recursos para financiamiento y apoyo de varias instituciones como CENPRO, CINDE y algunos centros de investigación agronómica.

El PAE II impulsó una serie de reformas para solventar los problemas estructurales de la economía; no obstante, los problemas persistían y el menor acceso al financiamiento externo por parte del gobierno produjo un incremento en las tasas de interés internas, lo cual limitó la inversión y el crecimiento económico.

Como respuesta se profundizan las reformas y se inicia un debate nacional, con el objetivo de analizar la reducción del gasto fiscal, mejorar los sistemas de recaudación de impuestos, privatizar entidades públicas, avanzar en los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio y la modificación del sistema financiero (Fernández, 2002; 47).

El gobierno negoció un tercer préstamo de ajuste estructural, que contempló metas como lograr la estabilidad macroeconómica, avanzar en materia de liberalización, reducir en forma significativa los controles y modificar gradualmente los sistemas de incentivos, buscar mayor competencia de los mercados de capitales, reformar el estado, desregular y proteger en forma efectiva al consumidor, y hacer reformas financieras.

El PAE III fue un préstamo por \$250 millones y fue aprobado hasta 1995, debido a los atrasos generados por enfrentamientos entre la administración de Calderón y la oposición. Las reformas legales de este programa incluyeron 17 leyes nuevas, las cuales se llevaron cinco años de discusión en el congreso, lo cual retrasó la obtención de los fondos que buscaban la estabilización. Este programa estaba enfocado a la modernización, racionalización y reforma integral del Estado. La diferencia de este PAE con los anteriores, es que el PAE III se enfocó en una transformación del Estado, mientras que los primeros buscaron la apertura comercial (Arias y Chryssopulos, 2009: 11). El PAE III se enfocó en la política de

privatizaciones y de fomento de la iniciativa privada, la política de empleo público y de pensiones, la política fiscal, la política de liberalización financiera, la política de comercio exterior y la política social (Hidalgo, 2000: 38).

En materia de privatizaciones y de fomento de la iniciativa privada, las principales medidas acordadas fueron: la conclusión del proceso de privatización de empresas subsidiarias de la Corporación Costarricense de Desarrollo (CODESA), específicamente Cementos del Pacífico, S.A (CEMPASA) y Fertilizantes de Centroamérica, LTDA (FERTICA); la reforma del sector petrolero (RECOPE); la aprobación de la Ley de Concesión de Obra Pública; la reforma del Servicio Nacional de Electricidad (SNE) y del Instituto Costarricense de Electricidad (ICE)⁶, la elaboración de una nueva legislación sobre regulación de los servicios públicos; la apertura del mercado de seguros y la ampliación de la participación de la inversión extranjera en sectores como la electricidad, la representación de casas extranjeras, el turismo, el mercado de valores.

En el área de empleo y pensiones se implementó un nuevo programa de movilidad laboral de los trabajadores públicos (retiros voluntarios y jubilaciones anticipadas) y la privatización de empresas y servicios públicos de forma que se reduciría el empleo público; la reforma del Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) y de la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS), así como la aprobación e implementación de la Ley del Régimen de Pensiones, la Ley de Pensiones Complementarias y la Ley de Pensiones del Magisterio.

En materia fiscal las medidas propuestas fueron: la reforma del sistema presupuestario y de la administración tributaria (capacitación, gestión, recaudación, auditoría); y la ampliación de la base tributaria por medio de la aprobación e implementación de la Ley de Justicia Tributaria y la Ley sobre el Impuesto Territorial.

En el área financiera, las medidas propuestas fueron: la apertura del mercado cambiario y de seguros, permitiendo la participación de compañías privadas; la reforma del mercado de capitales, desarrollando títulos de deuda a largo plazo y permitiendo la creación de fondos de pensiones con capitalización individual; la reducción de los márgenes de intermediación interna, el desarrollo de instrumentos para promover el ahorro interno y una nueva reforma del sistema financiero, basada en un mayor poder de la Auditoría General de Entidades Financieras.

Entre 1990 y 1999 se profundizaron las reformas hacia la reducción del papel del Estado en la economía, consolidándose la participación de Costa Rica en los mercados externos y la promoción de los productos no tradicionales. Durante este periodo los principales acontecimientos que se dieron fueron:

⁶ La reforma del ICE consistía en la separación de electricidad y telecomunicaciones.

- En 1990 entró en vigencia la Ley de Zona Franca de Exportaciones, que otorgaba de manera explícita beneficios tributarios y tarifas portuarias a las empresas que operaban bajo este régimen. Esta ley favoreció la atracción de inversión extranjera directa y el establecimiento de empresas dedicadas a la producción de equipo médico, equipos electrónicos, centros de llamadas, servicios bancarios, industria y metalmecánica, así como empresas dedicadas a la producción, procesamiento y comercialización de productos agrícolas no tradicionales entre las cuales se puede mencionar Tico Fruit que se dedica a la exportación de jugo de naranja.
- En 1990 Costa Rica pasó a formar parte del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), lo cual eliminó las distorsiones a la libre movilidad de los factores productivos.
- En este periodo se firmaron los tratados de libre comercio con México, República Dominicana, Chile, Canadá y Panamá.
- El país se promovió como un destino turístico, lo cual ayudó al sector agrícola, pues le permitió mercadear los productos no tradicionales en el mercado exterior.
- El Estado se retiró aún más del sector agrícola, incentivando un fortalecimiento de la empresa privada y de las organizaciones de productores.
- Se continuó con el sistema de minidevaluaciones que favorecían a los exportadores⁷.
- En 1995, se hicieron reformas a la Ley Orgánica del Banco Central, se le dio mayor autonomía para fijar encajes, tipos de interés, límites de créditos por actividades y se estableció como principal función la estabilidad y convertibilidad monetaria.
- En 1995, Costa Rica ingresó a la Organización Mundial del Comercio (OMC), esto implicó la reducción arancelaria, la eliminación de las licencias de importación de granos básicos⁸, adopción de nuevas normas sanitarias, calidad, subsidios y apoyo al productor
- En 1996 se incrementó la competencia en el sistema bancario nacional al permitírsele a la banca privada acceder a las cuentas corrientes.
- Entre 1991 y 2000 la inversión extranjera directa continuó creciendo a una tasa promedio anual de 12%. Los sectores más beneficiados fueron la industria y el turismo, mientras que el sector agrícola presentó una reducción de -3% anual.

Las reformas del Estado se concentraron en disminuir el peso del sector público en la economía, mediante la eliminación de la duplicidad de programas, la repetición de funciones y el exceso de personal, con el objetivo de crear un estado más ágil y moderno. Las reformas impulsadas durante ese periodo incluyeron a las instituciones del sector agropecuario, el cual se pretendía modernizar y

⁷ En 1992 se liberalizó el tipo de cambio nominal, para dejar su establecimiento a las fuerzas del mercado; sin embargo, a finales de ese año se volvió al sistema de minidevaluaciones.

⁸ Los contingentes se canalizarían por medio de la Bolsa de Productos Agrícolas (BOLPRO), la cual se estableció en 1992.

especializar mediante el Programa de Ajuste Sectorial Agropecuario (PASA), el cual eliminaba las transferencias del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) a las demás instituciones del sector, mediante la constitución de entes no estatales como el Instituto del Café de Costa Rica (ICAFE), la Oficina del Arroz (OFIARROZ), la Junta del Tabaco (JUDETAB) y organizaciones no gubernamentales.

Otras medidas impulsadas por el Programa de Ajuste Sectorial Agropecuario (PASA) fueron: vender la Fábrica Nacional de Licores (FANAL) y desmonopolizar la producción de alcohol etílico, reducir las intervenciones del Consejo Nacional de Producción (CNP) en los mercados de granos y eliminar el sistema de control de precios y márgenes de utilidad para sustituirlo por la libre competencia. Producto de esta medida el CNP dejó de ocuparse de la comercialización de alimentos desde 1992 y se dedicó al mantenimiento de existencias alimentarias de reserva y a la promoción de las actividades de elaboración, agroindustria y comercio de alimentos. Posteriormente, al CNP se le asignó la administración de los recursos de reconversión productiva, los cuales recientemente pasaron a formar parte del programa Banca de Desarrollo.

La combinación de estos acontecimientos sirvió para impulsar la diversificación de la producción en el sector agrícola, en la cual el sector privado jugó un papel protagónico (Aguilar et al, 2009: 43). La participación de los productos tradicionales se redujo, el café y el banano en 1991 representaron el 55% del valor agregado bruto agrícola, pero para 1999 su aporte se disminuyó a un 49%, mientras que los productos no tradicionales (piña, melón, naranjas, flores y follajes) incrementaron su participación en más de un punto cada uno.

En la primera década del siglo XXI se dio una consolidación de la diversificación de la producción agrícola y los esfuerzos de apertura del sector continuaron para elevar sus niveles de competencia, mediante el acceso a insumos libres de impuesto, mejoramiento de la ventanilla única, esto a pesar de la pérdida de competitividad que tuvieron algunos exportadores no tradicionales debido a la eliminación de los subsidios que representaban los CAT.

En este periodo se debe resaltar el crecimiento que mostraron la producción de piña, naranja y melón ante la mala situación que vivieron los productos no tradicionales.

Durante la primera década del siglo XXI la producción agrícola del país se vio caracterizada por una diversificación más marcada de la producción y mayores esfuerzos por una apertura al comercio exterior, esto debido a que los productos tradicionales como café, banano y caña de azúcar enfrentaron una serie de factores externos e internos que afectaron su producción.

- Los precios del café fueron bajos y en algunos años dificultaron cubrir los costos de producción, esto provocó que el área sembrada durante este periodo se redujera a un promedio anual de 0,60%

- La producción de banano se vio afectada por sobre ofertas en los mercados internacionales y el proteccionismo en el mercado europeo, esto provocó una reducción en el área sembrada entre el año 2000 y el 2009, de 30%
- Las cosechas de caña de azúcar se vieron afectadas por efectos climáticos que perjudicaron los procesos de maduración
- Los bajos precios de importación de los granos básicos desincentivaron su producción

Los efectos negativos que enfrentaron los productos tradicionales fueron aprovechados por algunos productos no tradicionales como piña, naranja y melón, para tomar un papel protagónico en las exportaciones del sector agrícola.

Durante este último periodo se debe destacar el protagonismo que ha tomado la piña, la cual se logró posicionar como el segundo producto agrícola en importancia, desplazando al café.

Después del año 2000, la diversificación de la producción agrícola recibió un mayor impulso gracias a la ampliación y al inicio de relaciones con diversas zonas comerciales y países, gracias a la firma y negociación de nuevos tratados comerciales. Debido a la importancia de los Estados Unidos como socio comercial, en 2003 se dio inicio a la negociación del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos conocido como CAFTA, el cual fue ratificado en el 2007. El proceso continuo de negociaciones comerciales indica que el país implementó una nueva estrategia de desarrollo, la cual consiste en un proceso de inserción en la economía internacional y reconoce que permanecer afuera solo lleva al estancamiento y a la ruina. En el siguiente cuadro se presenta un resumen de los tratados de libre comercio que ha firmado el país y algunos que se encuentran en proceso de negociación y ratificación.

Cuadro N° 2. Acuerdos comerciales en funcionamiento, en proceso de ratificación o de negociación

País o región	Estado del acuerdo
Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos	Entró en vigencia a partir del 1 de enero del año 1995 (Ley N° 7474 del 19 de diciembre de 1994, publicada en la Gaceta N° 244 del 23 de diciembre de 1994)
Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana	Se firmó en Santo Domingo República Dominicana el 16 de abril de 1998. Entró en vigencia el 7 de marzo del 2002 (Ley N° 7882 del 9 de junio de 1999, publicado en la Gaceta N° 132 del 8 de julio de 1999)
Tratado de Libre Comercio entre los Gobiernos de Centroamérica y el Gobierno de la República de Chile	Entró en vigencia a partir del 15 de febrero del 2002 (Ley N° 8055 del 04 de enero del 2001, publicada en la Gaceta N° 42 del 28 de febrero del 2001)
Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el gobierno de Canadá	Se firmó el 23 de abril del 2001 en la ciudad de Ottawa, Canadá. Entró en vigencia a partir del 07 de noviembre del 2002 (Ley N° 8300 del 10 de septiembre del 2002, publicada en el Alcance N°73 de la Gaceta N° 198 del 15 de octubre del 2002)
Tratado de Libre Comercio entre los Gobiernos de la República de Costa Rica y la Comunidad del Caribe	Se firmó el 09 de marzo de 2004 en Kingston, Jamaica. Entró en vigencia a partir del 15 de noviembre del 2005, (Ley N° 8455 del 19 de setiembre del 2005) publicada en el Alcance N° 36 de la Gaceta N° 193 del 7 de octubre del 2005
Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Panamá y Protocolo Bilateral entre Costa Rica y Panamá al Tratado de Libre Comercio	Entró en vigencia el 24 de noviembre de 2008 (Ley N° 8675 del 16 de octubre de 2008, publicado en Alcance 42 a La Gaceta N° 206 del 24 de octubre del 2008)
Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos	Entró en vigencia el 1 de enero del 2009 (Ley N° 8622 de 21 de noviembre del 2007, publicada en el Alcance N° 246 del 21 de diciembre del 2007)
Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea	El proceso de negociación inició el 26 de octubre del 2007 y en mayo del 2010 se cerraron las rondas de negociación
Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y Singapur	El 6 de abril del 2010 se formó el TLC entre Costa Rica y Singapur, se está a la espera de su aprobación por parte de la Asamblea Legislativa
Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y China	El 17 de noviembre de 2008, ambos gobiernos firmaron el Memorando de Entendimiento para lanzar la negociación de un TLC entre de Costa Rica y China. El 8 de abril del 2010 se firmó en Beijing, China, está pendiente su aprobación por parte de la Asamblea Legislativa
Tratado de Libre Comercio con Perú	El 10 de setiembre del 2010, Costa Rica, Panamá y Honduras acordaron iniciar las rondas de negociación para establecer un Tratado de Libre Comercio con Perú

Fuente: IICE con información del Ministerio de Comercio Exterior (COMEX)

Estos tratados proporcionan un acceso preferencial por medio del establecimiento de programas de desgravación arancelaria, hasta llevarlos a un arancel de cero para los productos negociados en cada uno de los tratados. Este tipo de documentos cuentan además, con cláusulas que no están relacionadas con el comercio de mercancías, sino también incluyen servicios, inversión, propiedad intelectual, solución de controversias y reglas de origen entre otros.

La revisión de los impactos y acontecimientos del sector agrícola desde 1985 indican que a lo largo de este periodo se presentó una reorientación del sector agrícola. El modelo de sustitución de exportaciones propició un cambio en la conformación de la agricultura que modificó la estructura de exportaciones. Para el periodo 2000-2007 un 13% de las exportaciones agrícolas provenían de bienes tradicionales y un 87% de bienes no tradicionales (Aguilar et al, 2009: 55), contrario a lo que sucedía antes de iniciarse el proceso de diversificación cuando los productos tradicionales (café, banano y azúcar) representaban la mayoría de las exportaciones.

1.2.2 Transformaciones claves que impulsaron la diversificación de la producción

En el proceso de diversificación de las exportaciones del sector agrícola se pueden identificar cuatro transformaciones claves, producto de los cambios estructurales, los cuales seguidamente se mencionan.

1. **Desplazamiento de recursos hacia productos más rentables:** la eliminación de los precios de sustentación, el crédito subsidiado y los bajos precios internacionales de los granos favorecieron sus importaciones y motivaron el desplazamiento de la producción agrícola hacia otras actividades.
2. **Intensificación en el uso de factores que aumentan la productividad:** el uso de fertilizantes, la mecanización de las labores de cultivo y el uso del riego han permitido aumentar la productividad del sector agrícola. La empresa privada jugó un papel protagónico en el impulso al uso de fertilizantes y en la mecanización de las labores agrícolas, lo cual ha reducido los requerimientos de mano de obra que utiliza el sector.
3. **Nuevos mercados:** la diversificación de destinos de exportación se acompañó de una diversificación de la oferta de productos agrícolas exportables, en la cual los productos tradicionales cedieron terreno a los no tradicionales como la piña, el melón, plantas ornamentales, follajes y la yuca.
4. **Valor agregado:** muchos de los bienes finales de exportación utilizan como materia prima productos agrícolas lo cual les permite obtener un mayor valor agregado, por ejemplo el jugo concentrado de naranja o piña, yuca congelada y flores y follajes.

Estos cambios estructurales demuestran que el crecimiento de la producción agrícola actual ya no está sustentada en el incremento del área sembrada, sino en una serie de cambios estructurales que facilitaron la diversificación de la producción y el incremento de los rendimientos en los productos no tradicionales.

1.2.3 El papel de la inversión extranjera directa en la diversificación de la producción agrícola

El sector exportador de bienes agrícolas no tradicionales recibió un apoyo importante por parte de la Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE), entidad que se encargó de promover la producción de bienes no tradicionales y colaborar con la capacitación y asistencia técnica de los productores y las organizaciones; incluso estableció oficinas para promover la Inversión Extranjera Directa (IED) dedicada a la producción de estos bienes y el intercambio comercial con los Estados Unidos.

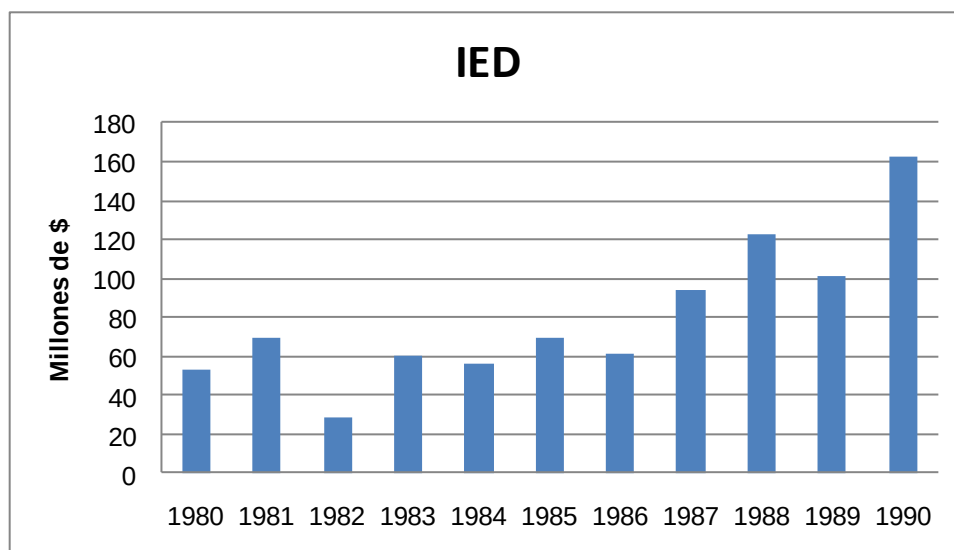
El desarrollo de los productos agrícolas de exportación no tradicionales, estuvo vinculado a la IED, la cual facilitó la transferencia del conocimiento (procesos de producción y comercialización), esto debido a que los productos no tradicionales requerían de niveles tecnológicos considerablemente altos, sobre los cuales no habían conocimientos acumulados en el país. El caso más notorio del vínculo entre la IED y la producción de bienes no tradicionales es la piña y en menor medida otros cultivos como el melón, las flores y los follajes. No obstante, el capital nacional también brindó su aporte en la promoción de las exportaciones de bienes no tradicionales.

Por los altos requerimientos de inversión que tiene la producción de algunos bienes de producción no tradicionales, se presentó una concentración de la producción en multinacionales y empresas de tamaño grande o mediano; sin embargo, algunos productos no tradicionales como el mango, el chayote, las raíces y tubérculos (yuca, tiquisque, ñame y ñampí) contaron con una mayor presencia de pequeños productores, ya que sus requerimientos de inversión no eran tan altos y existía un cúmulo de conocimientos básicos de tecnología en el país, pues se producían para consumo interno y el país exigía ciertos niveles de calidad y presentación en estos productos (Aguilar et al, 2009: 3). Otro caso en el cual se dio una alta participación de pequeños y medianos productores fue en la producción de ornamentales, en este sub-sector un número considerable de empresas inició con el cultivo de una sola variedad de planta, en muchos casos la caña india, producto sencillo en la etapa de producción y comercialización. Sin embargo, debido a la cercanía espacial y a la concentración de la producción en la zona oeste del Valle Central, la divulgación de informaciones se facilitó y a partir de las experiencias adquiridas en la producción de caña india se empezó a diversificar la producción y a incursionar en la producción de plantas ornamentales más sofisticadas.

La estrategia de promoción de exportaciones fue exitosa debido al aumento en la demanda de frutas por parte de consumidores extranjeros, la entrada en vigencia

de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) (Benavides y Segura, 1992) y el incremento en la inversión extranjera directa (IED) que entre 1980 y 1990 presentó una tasa de crecimiento promedio de 22%, lo cual fue clave para la promoción de las exportaciones no tradicionales.

Gráfico N° 2. Inversión Extranjera Directa. 1980-1990
(millones de \$)



Fuente: IICE con datos del Banco Central.

En el proceso de diversificación agrícola del país los inmigrantes empresarios que residían en el país jugaron un papel protagónico ya que iniciaron con empresas pequeñas o medianas en las cuales introdujeron tecnologías o métodos organizativos que no estaban al alcance de los productores nacionales. Algunos casos de productos no tradicionales que fueron introducidos por inmigrantes fueron las plantas ornamentales, las flores y los helechos. En este proceso de diversificación de la producción, los inmigrantes extranjeros tenían una serie de ventajas, especialmente cuando exportaban a su país de origen, pues no existían barreras idiomáticas o culturales entre ellos y los clientes, conocía las costumbres y tenía acceso a fuentes de información de mercados (estadísticas, revistas, etc). Pero a pesar de esta ventaja, posteriormente gran cantidad de empresarios nacionales incursionaron con éxito en estos productos y lograron comercializarlos de forma directa en el mercado mundial, lo cual demuestra que no existían barreras para ingresar en estos mercados.

La cercanía geográfica y la aprobación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe en 1984, hicieron que el mercado natural para los productos no tradicionales fuera los Estados Unidos, al cual según las estadísticas de Centro para la Promoción de las Exportaciones y de las Inversiones (CENPRO) se enviaron el 45% de los productos no tradicionales exportados en 1987. Hasta 1990, las exportaciones de productos no tradicionales crecieron en términos absolutos; sin embargo, la participación de este mercado decreció a 41,3% en 1990 y al 37% en 1992, debido

al fuerte crecimiento de otros mercados, principalmente el europeo. La participación de Europa en las ventas no tradicionales subió del 7,2% al 13,3% entre 1987 y 1992 (Stamm, 1996; 99). Al igual que la ampliación de la gama de productos, la diversificación de los mercados de destino contribuyó a reducir la vulnerabilidad del país relacionada con los ciclos coyunturales o las posibles modificaciones en las muestras de consumo en diferentes partes del mundo.

Durante la década de los noventa, el agro costarricense diversificó su producción en productos no tradicionales como cítricos, piña, palmito, raíces y tubérculos, follajes y flores, los cuales se dirigieron al mercado de exportación. La apertura comercial cambió la estructura de la balanza comercial de Costa Rica, para 1989 las exportaciones no tradicionales del país representaban el 11% del PIB y un año después sobrepasaron el valor acumulado de las exportaciones de café y banano superando los \$1.200 millones (Stamm, 1996; 99). La ampliación de la gama de productos agrícolas de exportación disminuyó los riesgos económicos para el país asociados con la demanda y los precios de un limitado número de productos tradicionales (café, banano y azúcar).

1.2.4 La cooperación internacional y el apoyo a la diversificación de la producción agrícola

Durante el segundo quinquenio de la década de los ochenta, la cooperación internacional jugó un papel importante en la diversificación y promoción de la producción nacional. Los recursos donados se destinaron a facilitar el acceso a los productores nacionales al mercado externo, mejorar la productividad nacional y apoyar las exportaciones con el objetivo de incrementar la entrada de divisas.

Entre 1985 y 1990 se captaron US\$1.744 millones en ayuda norteamericana, interamericana y europea con el objetivo de diversificar y promover la competitividad de la producción nacional (Hernández, 1998; 74).

Estados Unidos mediante la Agencia Internacional para el Desarrollo (AID) brindó apoyo por US\$873,6 millones, la Comunidad Europea aportó US\$166,2 millones, el PNUD US\$5,5 millones, el BID US\$600 millones y el Banco Mundial US\$98 millones.

Cuadro N° 3. Cooperación internacional entre 1985 y 1990

Entidad	Propósito	Aporte US\$ millones
Agencia Internacional para el Desarrollo	1. Promover las exportaciones 2. Brindar crédito externo 3. Fortalecer la infraestructura económica	873,6
Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo	1. Promoción del comercio internacional	5,5
Banco Interamericano de Desarrollo	1. Fortalecer la infraestructura productiva del país y las exportaciones 2. Ayuda concesional técnica	600,8
Banco Mundial	1. Cofinanciar el Programa de Ajuste Estructural	98
Comunidad Económica Europea	1. Promoción de exportaciones y comercio	166,2

Fuente: Hernández, 1998; 74.

De esta manera la cooperación internacional se convirtió en una fuente de financiamiento externo que ayudó a impulsar la promoción de exportaciones, lo cual a la vez coincidió con los intereses hacia la región por parte de los Estados Unidos y Europa de democratizar países en guerra, por medio del fortalecimiento de la infraestructura física e institucional de fomento de las exportaciones (Hernández, 1998, 75).

1.3 Modificaciones provocadas por la diversificación de la producción

La producción agrícola incursionó en el cultivo de actividades que requieren mano de obra de forma intensiva que favorecieron los encadenamientos de empleo. Además, las nuevas actividades agroexportadoras permitieron la participación de pequeñas empresas familiares, lo que favoreció el uso de mano de obra familiar y mejorando sus niveles de ingresos.

La diversificación de la producción agrícola ha hecho que durante los últimos años se le preste mayor atención al uso inadecuado de los suelos desde el punto de vista económico y agronómico, debido a que la expansión de área sembrada se ha visto limitada por el agotamiento de la frontera agrícola (Celis, 2008: 13) y la ampliación de las áreas de protección, de ahí que el desarrollo de los proyectos de infraestructura de riego y drenaje que se realizaron en las décadas de los setenta y ochenta jugaran un papel clave para habilitar nuevas áreas con vocación agrícola.

La apertura de vías de comunicación (carretera Interamericana y ramales) e infraestructura básica (riego y drenaje), así como el disponer de servicios públicos permitió incorporar extensas áreas destinadas a cultivos marginales, al desarrollo de cultivos con perspectivas favorables en el mercado externo. Por ejemplo, el

cultivo de cítricos en la zona norte, la expansión de la palma africana en la región Brunca, el desarrollo cañero en Guanacaste y las plantaciones de ornamentales en diferentes regiones del país.

1.3.1 Modificaciones en los servicios de apoyo al sector agropecuario

Los cambios que se presentaron en la estructura del sector agropecuario también se vieron reflejados en cambios en los servicios de apoyo y el esquema institucional agropecuario⁹. El sector agroexportador necesitaba lograr cierto nivel de eficiencia productiva en un mercado desconocido para la mayoría de los pequeños y medianos productores, los cuales incursionaron en productos no tradicionales sobre los cuales nunca habían tenido experiencia previa como había si la habían acumulado en los cultivos tradicionales a través de un proceso de capacitación informal en el cual se trasladaban conocimientos de padre a hijo, entre vecinos y hermanos, etc.

En el país se instauraron dos instituciones especializadas en el fomento de las exportaciones, en especial de las no tradicionales: a nivel semi-estatal el Centro para la Promoción de Exportaciones (CENPRO) y a nivel privado la Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE), esta última se encargó de atender las necesidades de capacitación informal especializada mediante cursos cortos, seminarios y charlas dirigidas al sector productor, comercializador e industrializador de productos de exportación no tradicionales. Los programas de capacitación de estas entidades se especializaron en el desarrollo y mantenimiento de la calidad de la producción y la competitividad de los mercados.

A nivel científico y tecnológico, las universidades estatales generaron gran cantidad de conocimiento en diversas áreas del campo agropecuario. Estos conocimientos generados por la Universidad de Costa Rica, la Universidad Nacional, la Universidad Estatal a Distancia y el Instituto Tecnológico de Costa Rica, fueron transferidos al sector productivo mediante capacitación a través de las labores de extensión universitaria. Otras instituciones internacionales radicadas en Costa Rica como el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), la Escuela Centroamericana de Agricultura y Ganadería (ECAG), el Centro Agrícola Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE), la Escuela de Agricultura del Trópico Húmedo (EARTH) también desarrollaron proyectos de investigación y contribuyeron a la formación de técnicos y profesionales a nivel de grado y posgrado para trabajar en el sector agropecuario.

Con respecto al acceso de recursos financieros, el manejo del crédito ha sido un elemento utilizado por los diferentes gobiernos para impulsar o desincentivar el sector agropecuario. A inicios de la década de los ochenta, el sector agropecuario fue apoyado fuertemente; los créditos se otorgaban bajo condiciones preferenciales aplicando criterios de banca de desarrollo y además, recibían el

⁹ El esquema institucional de se refiere a todas las organizaciones o agencias públicas o privadas que intervienen en la gestión cotidiana de la vida comunitaria.

respaldo de la política bancaria a través del Banco Central, que respaldaba la producción. Durante este periodo las tasas de interés reales tanto activas como pasivas eran negativas, el crédito agropecuario representó en 1980, el 44% del Programa Crediticio definido por el Banco Central (Chinchilla, 1992:464), lo que reflejaba el nivel de apoyo que recibía el sector.

La crisis económica de los ochenta reforzó aún más el apoyo que se daba al sector agropecuario mediante el crédito y su participación relativa, en 1982 alcanzó el 61,4%; sin embargo, a partir de 1983 empezó a declinar su participación relativa y absoluta. A mediados de la década de los ochenta debido a las dificultades financieras que se presentaron, el Banco Central dispuso que las actividades más consolidadas (café), se apoyaran financieramente en la banca internacional y se liberaron recursos para otras actividades agropecuarias (Chinchilla, 1992:465).

La medida adoptada por el Banco Central permitió cierta holgura de forma momentánea, pero pronto la presión volvió a aparecer, sobre todo por el impulso que se le dio a los cultivos no tradicionales, los cuales son muy intensivos en capital.

Las condiciones de crédito diferenciadas que se daban para financiar el sector agropecuario permitieron desarrollar actividades no rentables o altamente riesgosas, que poco a poco entraron en morosidad, obligando al Estado a comprar esa cartera morosa y posteriormente a la aplicación de medidas financieras restrictivas según la Ley de Equilibrio Financiero (Chinchilla, 1992:465).

A finales de la década de los ochenta, la política de financiamiento hacia el sector agropecuario había sufrido una serie de transformaciones. Las actividades de menor riesgo, rápida recuperación y mayor rentabilidad fueron las que recibieron mayor apoyo, restringiéndose el acceso al crédito a las actividades que no reunían estas condiciones.

Los Programas de Ajuste Estructural también impulsaron una serie de medidas restrictivas del crédito. Las reformas más importantes fueron: la eliminación de las asignaciones crediticias por sector, la restricción al crédito subsidiado (estableciendo montos máximos), la fijación de tasas de interés acorde con los mercados financieros y el incremento en las tasas de interés preferencial que se le daba al sector agropecuario.

Debido a la serie de restricciones que se impuso al sector agropecuario para acceder al crédito, la banca privada abrió las puertas al financiamiento de actividades agropecuarias, pero le dio preferencia a los nuevos productos de exportación, los cuales eran más rentables y con menores riesgos de producción y mercado.

El seguro agrícola fue otro servicio de apoyo muy utilizado por el sector agropecuario, que permitió el establecimiento de una serie de cultivos en

condiciones riesgosas; sin embargo, este servicio también se modificó e impuso una serie de criterios selectivos a las actividades a las cuales les daría cobertura, con el objetivo de controlar las fuertes pérdidas que enfrentaba. Como resultado de las modificaciones en las condiciones de seguro, la actividad algodonera y la producción de soya prácticamente desaparecieron, mientras que la producción de soya se contrajo (Chinchilla, 1992:466).

Para apoyar los procesos de exportación en 1996 mediante la Ley N° 7638 se creó la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER), como una entidad pública no estatal. A esta entidad se le encargó:

- el diseño y la coordinación de programas de exportaciones e inversiones,
- brindar apoyo técnico y financiero al Ministerio de Comercio Exterior en regímenes especiales de exportación
- promover y defender los intereses comerciales del país en el exterior

PROCOMER como órgano principal dedicado a la promoción de exportaciones, se abocó a facilitar la tarea del sector exportador en la tramitación de las exportaciones, centralizando, agilizando y simplificando el proceso (Mayorga, et al., 2003:30).

El proyecto de Ventanilla Única de Comercio Exterior también ha contribuido enormemente con el sector agroexportador al agilizar y facilitar el proceso de documentación de exportación, mediante la desconcentración en Ventanillas Únicas en San José, Aeropuerto Juan Santa María, Puerto Limón, Puerto Caldera, Peñas Blancas y Paso Canoas. Además, mediante la creación del software SIVUCE creó la plataforma para realizar los trámites de Ventanilla Única desde sus propias instalaciones, lo que facilitó aún más la logística de exportación y la reducción de los costos y tiempos de traslado y espera.

1.3.2 Modificaciones en la política de precios

Con el objetivo de garantizar la autosuficiencia alimentaria se había implementado una política de precios administrada por el Consejo Nacional de Producción (CNP), en la cual se le aseguraba al productor un margen mínimo de utilidad. Este mecanismo de fijación de precios generó volúmenes excedentarios cuya comercialización le generaron importantes pérdidas al CNP, e incentivaron la producción de granos básicos en áreas marginales, así como el uso de tecnologías deficientes.

En vista de los problemas que provocó este mecanismo de fijación de precios se impulsaron medidas para reducir la intervención del CNP en la fijación de precios y comercialización de granos básicos, especialmente arroz y sorgo. Las compras de maíz y frijol se limitaron a los pequeños productores y se cobraron los costos de intermediación para reducir los déficit de la institución (Chinchilla, 1992:466).

En 1992 el CNP dejó de fijar márgenes de utilidad máxima para productos agrícolas (granos básicos) y salió de los procesos de comercialización para dedicarse a otras labores como el mantenimiento de reservas alimentarias, el desarrollo de actividades agroindustriales y el mercadeo de productos agrícolas.

En otros productos también se presentaron ajustes en los sistemas de fijación de precios, en el caso de la carne su precio se liberalizó y en la leche su precio se fijó utilizando como referencia un modelo de costos, pero su precio fue liberalizado posteriormente en 1999. Actualmente, el único producto de la canasta básica que continúa siendo regulado es el precio del arroz; sin embargo, el mecanismo de fijación ha sido cuestionado por violentar compromisos adquiridos por el país ante la Organización Mundial del Comercio (OMC).

1.3.3 Estructura organizacional de apoyo al sector agropecuario y modificaciones impulsadas por el proceso de diversificación de las exportaciones

El servicio de extensión agrícola inició en el país en 1956 y estuvo a cargo del Ministerio de Agricultura e Industria (MAI), el cual en 1960 se transformó en el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). Entre 1973 y 1978, el MAG ejecutó el Programa de Desarrollo Agropecuario, el cual se enfocó en incrementar la producción y la productividad en el marco de un proceso de modernización agrícola. Para el periodo comprendido entre 1978 y 1982 se buscó una masificación de la extensión agrícola y los técnicos se dedicaron a preparar recomendaciones que los agricultores debían de aplicar (Fernández, 2002; 84).

La crisis económica que se vivió a finales de los setenta e inicios de los ochenta propició el desarrollo de una nueva institucionalidad. La reforma del Estado buscó responder a los desequilibrios, mediante la apertura de la economía, la desregulación y desburocratización. Pero esto no impidió la creación de nuevas instituciones especializadas como el Servicio Nacional de Aguas Subterráneas, Riego y Avenamiento (SENARA)¹⁰ en 1983, la Oficina del Arroz en 1985 y la reconversión del Instituto de Tierras y Colonización (ITCO), en el Instituto de Desarrollo Agrario (IDA) en 1982.

En 1985 el país empezó a dar importancia a la agricultura de cambio y se integró la investigación y la extensión bajo una sola dirección administrativa dentro del MAG. La orientación de la extensión agrícola se modificó con el lanzamiento del Programa Integral de Producción Agrícola (PIPA) y el Programa de Ganadería y Salud Animal (PROGASA), los cuales estaba orientados hacia los productos no tradicionales.

¹⁰A esta institución se le encargó determinar la factibilidad para habilitar tierras con riego o drenaje, con el objetivo de aprovechar este recurso en áreas con potencial productivo, pero que su uso se veía limitado por el déficit o exceso de agua.

A mediados de la década de los ochenta, las políticas de reducción del gasto público impactaron fuertemente al CNP, pues esta entidad se encargaba de la comercialización y mercadeo de los granos básicos. Con esta situación, los pequeños y medianos productores dedicados al cultivo de granos básicos enfrentaron un cambio radical. El CNP se especializó en la asesoría en materia de comercialización y agroindustria, dejando las funciones relacionadas con la compra, importación y exportación de granos, hasta privatizar los expendios en 1992 (Fernández, 2002; 95).

La Ley FODEA de 1987 creó una nueva organización institucional en el sector agropecuario. A nivel político el sector estaba conformado por el Consejo Agropecuario Nacional (CAN) y la Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria y de Recursos Naturales (SEPSA), la planificación se le asignó al Comité Técnico Sectorial Agropecuario (COTECSA), que reunía a los directores de las oficinas de planificación institucionales y los comités sectoriales regionales. A nivel de ejecución se encontraba el MAG, CNP, IDA, SENARA, INS, el Sistema Bancario Nacional (SBN), ICAFE, LAICA, Asociación Bananera Nacional (ASBANA), Programa Integral de Mercadeo Agropecuario (PIMA) y el Fondo Nacional de Contingencias, además de la participación de empresas, gremios y organizaciones no gubernamentales. Esta estructura organizacional fue modificada en 1990, cuando se separaron de las funciones en lo agrícola, lo forestal y los recursos naturales, con la creación del Ministerio de Recursos Naturales Energía y Minas (MIRENEM).

En el campo de la generación y transferencia de tecnología, el sector agropecuario ha vivido un proceso de transformaciones profundas, el cual ha estado ligado al proceso de modificación de la producción, la cual ha obligado a dar respuestas a las nuevas alternativas de producción que han surgido. El país debió desarrollar nuevas tecnologías para los productos de exportación que no existían en el país o que en algunos casos estaban en manos de empresas transnacionales, por esta razón en 1987 se creó el Sistema Nacional de Investigación y Transferencia en Tecnología Agropecuaria (SNITTA), el cual tenía como objetivo convertirse en el organismo coordinador e integrador de esfuerzos públicos y privados para la investigación y transferencia de tecnología.

El Sistema Nacional de Investigación y Transferencia en Tecnología Agropecuaria (SNITTA), estaba conformado por la Comisión Nacional de Investigación y Transferencia de Tecnología Agropecuaria (CONITTA) y por la Fundación para el Fomento y Promoción de la Investigación y Transparencia de la Tecnología Agropecuaria de Costa Rica (FITTACORI), la cual funcionaría como un brazo financiero para apoyar proyectos relacionados con la investigación, transferencia, capacitación y difusión de la tecnología agropecuaria en el país.

La Comisión Nacional de Investigación y Transferencia de Tecnología Agropecuaria (CONITTA), estaba conformada por instituciones estatales como universidades y empresas privadas. Esta comisión desarrolló programas de investigación en: arroz, banano, café, cacao, caña de azúcar, frijol, hortalizas,

mango, macadamia, cítricos, oleaginosas, pejibaye, raíces y tubérculos, papa, aguacate, maíz, guanábana, producción pecuaria, flores y follajes (Mojica, 1996; 245).

Para 1989, Fernández y Granados lograron identificar que en el sector agropecuario estaban participando 9 instituciones del gobierno central, 25 organizaciones autónomas y semiautónomas, 2 asociaciones industriales, 38 cámaras del sector privado, 2 bancos, las cooperativas campesinas, agropecuarias y de servicios múltiples, la Unión Nacional de Cooperativas (UNACOOOP), las compañías bananeras, productoras de fertilizante, la Corporación de Iniciativas para el Desarrollo (CINDE), 6 sindicatos regionales y 8 asociaciones de productores, así como el vínculo del sector con 19 organismos internacionales.

Entre 1990 y 1994 se impulsa un cambio en el desarrollo institucional agropecuario basado en la modernización y la especialización de las instituciones públicas, el MAG se concentró en la extensión, investigación y transferencia de tecnología; el Servicio Nacional de Aguas, Riego y Avenamiento (SENARA) en el desarrollo de proyectos de asistencia tecnológica en riego y drenaje y pasó de la administración de grandes proyectos, hacia pequeños proyectos; el CNP en mercadeo, agroindustria, desarrollo local y seguridad alimentaria; el IDA en titulación de tierras, consolidación de asentamientos y atención de la demanda de asentamientos campesinos, mientras que SEPSA actuaría como un ente de asesoría y coordinación del sector. En 1991 como parte de la reforma del Estado se redujo su tamaño y su ámbito de intervención, estas medidas buscaron eliminar la duplicidad de funciones e impulsar cambios en la estructura productiva enfocados hacia la promoción de las exportaciones, este proceso de reforma de las instituciones de atención al sector agropecuario implicaron la reducción de planillas y del presupuesto.

Esta situación motivó a que en 1993 se propusiera el proyecto de reforma Institucional e inversión por medio del Programa de Ajuste Sectorial Agropecuario (PASA) que incluyó, el desarrollo sectorial, la modernización del estado y una mayor participación del sector privado con el objetivo de que los gremios pudieran plantear iniciativas al gobierno. Para este año la extensión agrícola buscó integrar la investigación, incorporando el tema de sostenibilidad de los recursos naturales y entre 1996 y 1998 se integraron los conceptos de sostenibilidad, equidad y competitividad a las labores de extensión.

Algunas de las reformas impulsadas en 1993, implicaron eliminar las restricciones a la importación de granos básicos; limitar la participación del estado en las compras de maíz y frijol, transferir las funciones de mercadeo del MAG al CNP y reorganizar el MAG, IDA, SENARA y SEPSA.

Para el periodo comprendido 1995 y 1998 se continuó con la idea de la modernización y el fortalecimiento institucional y se llegó a concebir la creación de corporaciones como una forma de dar participación a los productores en toda la

cadena agroproductiva; se integraron servicios interinstitucionales, se trasladaron servicios al sector privado y se propició la autosuficiencia financiera de los servicios. Durante este periodo se otorgó mayor interés a la reglamentación fitosanitaria, al control de insumos, a los servicios de apoyo a las exportaciones y se fortalecieron programas de precertificación y el control de la calidad de los productos.

En 1997, los programas del sector agropecuario recomendaron fortalecer la Comisión Nacional de Investigación y Transferencia en Tecnología Agropecuaria (CONITTA) y la Fundación para la Investigación y Transferencia de Tecnología Agropecuaria (FITTACORI), con el fin de desarrollar un sistema nacional de investigación y transferencia tecnológica, apoyar el desarrollo de áreas de investigación relacionadas con los productos de exportación y estimular los programas de protección y extensión.

Con la aprobación del PAE III, se planteó la posibilidad de convertir la asistencia técnica al productor en un servicio privado. Se inició con un fondo mediante el cual las organizaciones de productores asumirían el 50% de los costos de la asistencia técnica, la cual se daría a organizaciones de productores, Centros Agrícolas Cantonales, empresas y Centros Agrícolas Básicos (CAB).

El tema de la reorganización institucional reaparece nuevamente en el periodo 1998-2002 como una modernización del sector agropecuario, en la cual se propone continuar con la especialización institucional, la concertación y la eficiencia en la prestación de servicios, pero en términos de políticas de producción y competitividad. Se propuso una visión de reconversión productiva, de cambio paulatino en relación con las organizaciones de productores y una adecuación de las estructuras institucionales del sector público agropecuario a las nuevas condiciones del comercio internacional (Fernández, 2002; 91).

El Programa de Reconversión Productiva pasó a formar parte del ámbito de acción del CNP en 1998, mediante la creación de vínculos con otras instituciones del sector público, privado y los gremios.

Actualmente, el área de extensión agrícola se ha enfocado en el marco de la reconversión de la estructura productiva, al incorporar áreas como la investigación, transferencia de tecnología, comercialización e industrialización.

A nivel nacional también existieron una serie de entidades públicas y privadas que se encargaron de fomentar las exportaciones y su valor agregado.

En 1967 mediante la ley N° 4081 se creó el Centro para la Promoción de Exportaciones y las Inversiones (CENPRO), como una institución semiautónoma adscrita al Ministerio Economía Industria y Comercio. El financiamiento de CENPRO se dio mediante el presupuesto del gobierno y donaciones de organismos internacionales.

El objetivo de CENPRO fue promover las ventas en el exterior y orientar las líneas de producción hacia nuevas líneas de exportación. Otras funciones que asumió CENPRO fueron:

- Generar una imagen favorable para incentivar la inversión de capital nacional y extranjero
- Colaborar con el gobierno en la formulación de políticas de comercio exterior
- Actuar como coordinador entre el sector público y el privado
- Cooperar y coordinar con organismos regionales de planificación y asistencia técnica

CENPRO cobró mayor importancia en la década de los ochenta y para cumplir con su objetivo se subdividió en cinco direcciones, las cuales se enfocaron en mejorar la labor exportadora por medio de asesoramiento legal y comercial, proyección hacia el mercado internacional, facilitar trámites de exportación y promoción de exportaciones.

En 1981 se creó la Corporación de Zonas Francas, la cual funcionó como una empresa privada del estado de capital mixto, la cual estaba bajo el mandato de una junta directiva conformada por representantes del gobierno central, cámaras y accionistas. El objetivo de la Corporación de Zonas Francas fue la promoción, administración y supervisión del régimen de zona franca. Esta entidad estimulaba la creación de zonas francas y realizaba todas las labores de arrendamiento de inmuebles, facilidades aduaneras, seguridad y salubridad, así como el cobro de los derechos correspondientes.

A inicios de la década de los ochenta se creó el Programa de Comercio Exterior, como una entidad de coordinación general del Poder Ejecutivo que tenía rango de Ministro y funcionó como el principal asesor presidencial para el nuevo sector exportador (Hernández, 1998, 70).

El Programa de Comercio Exterior se encargó de coordinar las funciones con CENPRO, la Corporación de las Zonas Francas y el Consejo Nacional de Inversiones; convirtiéndose en el ente rector de la política comercial externa y en el representante de Costa Rica ante negociaciones internacionales. CENPRO se encargó de brindar asesoramiento técnico a los exportadores, agilizar trámites de exportación, atracción de inversiones mediante ferias y misiones internacionales.

En reconocimiento a su buena labor, el Programa de Comercio Exterior se convirtió mediante decreto en el Ministerio de Comercio Exterior y se le encomendó como misión reordenar los diferentes instrumentos de política económica existentes y complementarlos con nuevos mecanismos de promoción de exportaciones no tradicionales y de inversiones, esto con el fin de realizar un cambio en el aparato productivo nacional y lograr la inserción de la economía nacional en el comercio internacional. En 1997 se creó la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER), que unió en una sola entidad a CENPRO, al Consejo

Nacional de Inversiones y a la Corporación de Zonas Francas, con el fin de darle una mayor agilidad al proceso promoción de exportaciones.

El sector exportador también recibió el apoyo de entidades privadas que se convirtieron en pilares para el desarrollo exportador, porque establecieron la necesidad e importancia de mejorar la productividad nacional para ingresar a terceros mercados y a la vez contribuyeron a la creación de un marco jurídico institucional que sirvió de soporte a los diferentes incentivos a las exportaciones.

La Cámara de Exportadores Costarricenses (CADEXCO), surgió en 1980 como una asociación sin fines de lucro, orientada a promocionar las exportaciones hacia terceros mercados. Dentro de sus funciones CADEXCO suministró información de crédito a los exportadores, asesoraba en la firma de contratos de exportación, informaba sobre los mercados internacionales y los medios de transporte internacional y sirvió como representante ante órganos políticos.

La Coalición de Iniciativas para el Desarrollo (CINDE), inició en 1982 como parte de un programa de la Agencia Internacional para el Desarrollo (AID), y operó como un organismo privado sin fines de lucro, que tenía como objetivo apoyar al sector privado en su esfuerzo por consolidar la exportación de productos no tradicionales. Entre las funciones de CINDE se debe destacar que esta entidad fungió como el ente rector de la promoción de las inversiones en las zonas francas y su ayuda se enmarcó en un contexto geopolítico del conflicto Centroamericano de esa época.

A través de CINDE, se dio una importante influencia del gobierno norteamericano en la toma de decisiones nacionales comerciales, mediante una condicionalidad no discrecional en el aporte de recursos económicos. CINDE proveyó recursos para sustentar instituciones dedicadas al Plan de Fomento a las exportaciones pero su ayuda se hizo mediante cambios en la legislación nacional (Hernández, 1998, 71).

La modificación de la estructura de producción también modificó el panorama de algunas organizaciones de productores. En el caso de las organizaciones gremiales representantes de cultivos tradicionales éstas se vieron fortalecidas. En 1985, la Oficina del Café se transformó en el Instituto del Café (ICAFE), obteniendo mayor respaldo legal y autonomía para desarrollar acciones en búsqueda del desarrollo de la producción cafetalera. Un cambio similar se presentó en 1971 cuando la Asociación Bananera Nacional se transformó en la Corporación Bananera Nacional, entidad pública no estatal dedicada al servicio del productor nacional en las áreas de crédito, investigación científica e información. La Liga Agrícola Industrial de la Caña de Azúcar (LAICA), estableció la Dirección de Investigación y Extensión en Caña de Azúcar (DIECA) en 1982, entidad que concentró los recursos para impulsar el desarrollo tecnológico y la transferencia de tecnología en el sector cañero.

La Oficina del Arroz, se creó en 1985 para dar apoyo al sector y fungir como un ente mediador en las relaciones entre productores e industriales; posteriormente,

en el año 2002 mediante la ley N° 8285 se convirtió en la Corporación Arrocería Nacional (CONARROZ), la cual es un ente de derecho público no estatal, al cual se le encargó establecer un régimen de relaciones entre productores y agroindustriales de arroz, mediante la participación racional y equitativa de cada uno de los sectores.

En el caso de los pequeños y medianos productores que incursionaron en el cultivo de productos no tradicionales con carácter exportable, estos formaron una serie de agrupaciones a nivel de la actividad, principalmente a través de cooperativas, asociaciones o cámaras de productores. Algunos ejemplos de estas cooperativas, asociaciones o cámaras son: Coopechayote, CoopelIndia, Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Piña (CANAPEP), la Cámara de Productores y Exportadores de Melón, Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Plantas Ornamentales (CANAPLANTA), Asociación Costarricense de Floricultores (ACOFLO), Cámara de Productores y Exportadores de Helechos (ACOPHEL) y Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Chayote. En el Anexo 2 se hace una descripción de dos organizaciones pioneras que impulsaron la exportación de productos no tradicionales de origen agrícola desde inicios de la década de los ochenta; sin embargo, para este estudio no se consideraron, pues en el caso de CoopelIndia, existe actualmente una Cámara Nacional de Plantas, Flores y Follajes de Costa Rica que unió los esfuerzos del sector y en el caso de Coopechayote, esta empresa dejó de operar, pero actualmente existe la Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Chayote que representa los intereses del sector y es la organización que se tomó como referencia.

1.4 Posiciones en contra del Modelo de Promoción de Exportaciones

A pesar de las ventajas que traía el nuevo modelo en el momento de implementar el Modelo de Promoción de Exportaciones, algunos grupos y sectores cuestionaron el esquema, al argumentar que la desgravación arancelaria no necesariamente garantizaba la penetración a nuevos mercados, pues estos podrían permanecer protegidos y el país podría no tener las ventajas competitivas reales o carecer de vínculos y tecnologías de mercadeo. Además se argumentaba que el país no tenía la capacidad para afrontar los costos de la apertura comercial, pues el cambio de modelo de desarrollo llevaría a la quiebra a muchas empresas con el consecuente desperdicio de recursos.

Con los cambios estructurales impulsados, el sector agrícola exportador se vio beneficiado, lo cual le dio un impulso al desarrollo de las zonas rurales costarricenses; sin embargo, los efectos socio económicos de las nuevas actividades permanecen muy limitados ya que la producción de bienes no tradicionales para la exportación tienen una capacidad reducida de ofrecer empleo a la población rural y en particular a la población que perdió opciones de ingreso en la producción de granos básicos destinados a la demanda interna (Stamm, 1996:44).

Otro aspecto que se cuestionó al modelo de Promoción de Exportaciones fue que muchos de los bienes que se estaban promocionando y en los cuales se realizaban inversiones importantes, tenían mercados muy frágiles y varios países estaban incursionando en la producción de esos bienes, con lo cual se podrían afectar los precios en el mediano plazo (Villasuso, 1992: 435).

También se le cuestionaba a este modelo, la forma en que se identificarían los productos exportables y tipo de bienes a exportar, calidad que exige el mercado, técnicas de manejo poscosecha, corta, empaque, transporte, etc. y en caso de que se hiciera a prueba y error, los costos de la implementación del modelo serían muy elevados y los empresarios nacionales no disponían de los niveles de instrucción suficientes para buscar la información; además carecían de recursos suficientes para realizar los estudios en los mercados internacionales que les permitiera identificar información básica sobre los bienes y productos a exportar.

Adicionalmente, con este modelo no se lograban identificar sectores sociales emergentes y se cuestionaba la participación de grandes empresas trasnacionales, las cuales se han convertido en la única salida de comercialización de los productos no tradicionales, lo cual privilegiaría la participación de grupos empresariales más estructurados y solventes con capacidad para establecer relaciones con las trasnacionales (Villasuso, 1992: 435).

1.5. Algunos casos de organizaciones de productos no tradicionales

En Costa Rica, el café y el banano lograron niveles tecnológicos muy altos que los llevaron a colocarse en los primeros lugares de productividad a nivel mundial. Estos cultivos alcanzaron este avance debido al impulso que ha dado organizaciones como el Instituto del Café de Costa Rica (ICAFE) y la Corporación Bananera Nacional, (CORBANA), que han fomentado la investigación permanente de nuevas tecnologías, junto con sistemas efectivos que le permitieron a los productores adoptar de manera rápida y efectiva. En esta sección se pretende identificar algunas organizaciones o empresas vinculadas con los productores no tradicionales seleccionados que impulsaron su desarrollo en el país.

1.5.1 Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Piña

La Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Piña (CANAPEP), se fundó en el 2003, dicha entidad funciona como una organización privada sin fines de lucro que fue constituida legalmente para agrupar a los productores, industrializadores y exportadores de piña de todo el país.

Esta organización tiene como objetivos:

- Promover e impulsar la investigación, producción y comercialización de piña fresca y sus derivados

- Contribuir para que la producción y el crecimiento del sector se lleve a cabo sin afectar los recursos naturales, respetando las normas sociales y ambientales
- Contribuir para que el sector desarrolle la actividad de acuerdo con lo establecido en la Ley de Protección Fitosanitaria y la legislación aplicable
- Mejorar las técnicas de producción y comercialización entre los asociados mediante el impulso del uso de las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA)
- Velar por el cumplimiento y respeto de políticas que protejan la producción nacional de piña
- Representar y defender al sector ante las instituciones y organizaciones públicas y privadas, nacionales y extranjeras
- Promover la organización de los productores

La Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Piña está conformada por una asamblea de asociados, la junta directiva, la fiscalía y la dirección ejecutiva. Los recursos para financiar sus actividades se obtienen mediante cuotas que pagan los afiliados (el proceso de afiliación a la cámara es voluntario). Datos de la Cámara indica que en el país existen 1.300 productores de piña, de los cuales 1.240 son pequeños productores y 60 se catalogan como medianos y grandes productores; el sector cuenta con 72 plantas empacadoras y se registran 170 exportadores de piña.

La Cámara califica como pequeño productor aquellos que tienen 10 o menos empleados directos y se dedican a producir fruta para venderla a comercializadores o grandes productores que si disponen de planta empacadora. Los productores medianos son aquellos que tienen entre 10 y 100 empleados directos y pueden tener planta empacadora o dedicarse a vender la fruta a comercializadores o grandes productores. Los grandes productores tienen más de 100 empleos directos y cuentan con su propia planta empacadora.

1.5.2 Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Chayote

La Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Chayote, se creó en el año 2000 y funciona como una organización privada sin fines de lucro que agrupa a los productores, empacadores y empresas exportadoras de chayote. Es importante mencionar que la producción de chayote en el país se concentra en Cartago, específicamente en Piedra Azul, El Yas, Cervantes, Santiago y el Valle de Ujarrás, donde se contabilizan cerca de 600 hectáreas de este cultivo, que representa la principal actividad económica de estas zonas.

La Cámara tiene como objetivos:

- Promover e impulsar la actividad chayotera en el país
- Poner en marcha proyectos que beneficien al agricultor, empacador y comercializador de chayote

La organización se financia mediante aportes que realizan los afiliados y su afiliación es voluntaria. Con el fin de beneficiar a los productores nacionales de chayote, la Cámara desarrolla y apoya varios proyectos entre los cuales se pueden destacar:

- Investigación sobre el blanqueamiento del chayote
- Industrialización del chayote
- Denominación de origen o indicación geográfica para el chayote de la zona
- Feria nacional del chayote que se realiza cada dos años

1.5.3 Cámara Nacional de Productores de Palma

La Cámara Nacional de Productores de Palma se ubica en Río Claro, Guaycara, de Golfito, fue creada en 1991 bajo el esquema de organización privada sin fines de lucro, la Cámara es el vocero oficial ante diversos gremios, cámaras y el gobierno para maximizar la productividad, reducir los costos, transferir tecnología y promover la competitividad del sector palmero. Los órganos de la Cámara son: la asamblea, la junta directiva, la fiscalía y la dirección ejecutiva. La Cámara funciona como vocera para maximizar la productividad, reducir los costos, transferir tecnología y mejorar la competitividad del sector palmero.

La Cámara agrupa 1.700 productores y se financia mediante aportes que realizan sus afiliados. La Cámara tiene como objetivos:

- Brindar asistencia técnica a los productores de palma
- Dictar de forma mensual el precio al productor, mediante la aplicación de una fórmula
- Brindar asistencia para el combate de plagas y enfermedades a través de la Comisión para el Combate de Plagas en Palmáceas
- Dar talleres de capacitación sobre la aplicación del paquete tecnológico a los productores
- Participar a nivel gubernamental representando al sector

Debido a los problemas fitosanitarios desde 1992 CANPALMA formó la Comisión para el Combate de Plagas de las Palmáceas. En esta comisión participan técnicos de CANAPALMA y el MAG a través del Servicio Fitosanitario del Estado, las empresas Coopeagropal R.L. y Palma Tica. El trabajo de este grupo ha permitido la vigilancia de la situación de la enfermedad del anillo rojo y la aplicación de la legislación fitosanitaria en áreas descuidadas, además ha permitido el seguimiento a otras enfermedades como la Flecha seca y problemas de defoliadores.

Dentro de las funciones que desarrolla CANAPALMA para el beneficio del sector se resalta:

- La acción fiscalizadora y capacitadora en el campo técnico, a productores en áreas específicas como control de calidad y fitosanidad

- Desarrolla proyectos para el combate de plagas y enfermedades (especialmente sobre la Flecha Seca¹¹)
- Se encarga de dar las capacitaciones requeridas por el cultivo en todas las fases de la agrocadena¹²
- Maneja los flujos de información del sub sector de palma aceitera y difunde información de interés para el sector, a través de un boletín que publica y distribuye de forma mensual.

La información que transmite la Cámara hacia los productores les permite contar con información confiable relacionada con la situación del cultivo, para planificar su actividad y visualizar sus expectativas de corto, mediano y largo plazo.

Además, la Cámara en conjunto con los industriales diseñó para el productor un modelo de pago mensual de la fruta al productor, luego de la liberalización de precios que se dio en 1998, cuando se derogó el Decreto Ejecutivo N° 26394-MEIC, el cual regulaba el precio. El actual modelo está regido por el promedio mensual CIFF Rotterdam y mediante un esquema de bonificación al producto en cuanto volumen y calidad; y un descuento por incumplimiento de los parámetros establecido al producto por el industrial. El modelo está sujeto a revisiones periódicas entre ambas partes, procurando mantener la equidad en los precios al productor y respetando la apertura comercial tanto nacional como internacional.

1.5.4 Cámara Nacional de Plantas, Flores y Follajes de Costa Rica

En enero del 2008 tres organizaciones gremiales: la Cámara Costarricense de Floricultores (ACOFLOR), la Cámara de Productores y Exportadores de Helechos (ACOPHEL) y la Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Plantas Ornamentales (CANEPLANTA)¹³, se unieron en la Federación de Exportadores de Ornamentales de Costa Rica, la cual posteriormente se convirtió en la Cámara Nacional de Plantas, Flores y Follajes de Costa Rica. La unión de estas tres organizaciones se dio con el objetivo de unir los esfuerzos del sector para participar en ferias en los mercados internacionales, acceder nuevos mercados, cumplir con las normas de calidad establecidas, mejorar el poder de negociación (defender intereses en materia de precios y mercados) y posicionar los productos en los mercados internacionales.

La Cámara Nacional de Plantas, Flores y Follajes funciona como una organización privada sin fines de lucro, cuyos órganos son la asamblea, la junta directiva, la

¹¹ La flecha seca causa mucho daño, pues merma los rendimientos de plantaciones productivas por periodos entre 2 y 4 años. Al inicio esta enfermedad se muestra como manchas necróticas en el cogollo y en las hojas jóvenes de la planta hasta el punto de abarcar todas las hojuelas. El daño se puede extender también hacia las bases de las hojas, llegando al punto en que la planta deja de producir hojas.

¹² En este campo las labores de CANAPALMA se ven complementadas con la activa participación de las dos principales industrializadoras y comercializadoras de la zona sur COOPEAGROPAL y PALMATICA.

¹³ CANEPLANTA, se fundó en junio del 2004.

fiscalía y la dirección ejecutiva. La Cámara agrupa a productores, comercializadores y exportadores de plantas, flores y follajes¹⁴, los cuales se afilian de forma voluntaria y cancelan una cuota para el financiamiento de las actividades de la Cámara.

La Cámara tiene como objetivos:

- Actuar como representante de los asociados, ante organismos nacionales e internacionales, ya sea público o privado en todos aquellos actos que conlleven a cumplir sus objetivos y propósitos y en defensa de los intereses del sector
- Representar, defender y divulgar los intereses de los asociados
- Impulsar el desarrollo de los asociados mediante la promoción de las buenas prácticas agrícolas, y el fomento de la responsabilidad social y ambiental
- Contribuir al desarrollo del país mediante el análisis de los problemas nacionales y la participación activa en los diferentes ámbitos de la vida nacional

Con el fin de beneficiar al sector que representa, la Cámara está desarrollando los siguientes proyectos:

- Defensa frente a la volatilidad y caída en el tipo de cambio
- Promoción de la Producción más Limpia (P+L) como metodología para organizar las operaciones de la empresa, y disminuir el consumo de insumos y reducir el impacto ambiental
- Apertura del mercado de Estados Unidos para la introducción de plantas ornamentales con altura superior a las 18" y plantas con medio de cultivo
- Promover las compras en conjunto para lograr economías de escala en el aprovisionamiento de insumos

Con respecto al área sembrada de plantas ornamentales, los datos de la Cámara indican que las siembras se concentran en la Región Central y en las Huetar Atlántica y Norte. La producción de flores está localizada en la Región Central y la Huetar Atlántica, mientras que cerca del 90% de la producción de follajes se concentra en la Región Central, el restante 10% de la producción de follajes se produce en las Regiones Brunca y la Huetar Atlántica. La ubicación de la producción de plantas ornamentales, flores y follajes tiene la característica de que una cantidad importante de la producción se ubica en la Región Central del país.

1.5.5 Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Melón y Sandía

La Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Melón, funciona como una asociación sin fines de lucro, la cual tiene como órganos la asamblea general, la junta directiva, la fiscalía y la dirección ejecutiva. A pesar de que en múltiples

¹⁴ Datos de la Cámara indican que cuentan con 20 productores de plantas ornamentales, 7 de flores y 9 productores de follajes.

oportunidades se contactó al presidente de la Cámara para obtener más información sobre esta organización, no se logró obtener respuesta.

La producción de melón se concentra principalmente en el primer cuatrimestre del año (enero a abril) y se ubica en el Valle del Tempisque, Península de Nicoya y en el Pacífico Central (Orotina y Parrita). Durante los últimos años, este cultivo ha afrontado por un periodo de crisis. Datos divulgados por la Cámara en los medios de comunicación, indican que para el 2007 se registraban 29 productores, pero para el 2010 el número se redujo a 20, mientras que el área sembrada disminuyó de 12.000 hectáreas en el 2007 a 6.100 hectáreas en el 2011, el descenso en el área sembrada fue provocado porque los productores se desplazaron hacia otros cultivos más rentables como arroz y caña de azúcar, pues sus costos de producción son menores debido a que requieren menos mano de obra. Por su parte, las cifras de la Promotora de Comercio Exterior indican que el valor exportado se redujo un 11% y la cantidad de exportaciones disminuyó en 23% para el 2010 con respecto al 2009. A pesar de que los rendimientos de la actividad durante los últimos dos años se han incrementado entre un 15 y un 20%, la contracción del sector continúa producto de la combinación de una serie de factores entre los cuales se destacan:

- Incremento en los costos de producción de 10% y reducción de los ingresos en 15%, producto de la apreciación del colón
- Aumento en los insumos importados pese a la baja del dólar
- Aumento de competidores en el mercado internacional, Honduras y Guatemala están exportando a Estados Unidos
- Altos costos de la mano de obra¹⁵
- Incremento en los costos de transporte de las fincas hasta los puertos¹⁶

¹⁵ Se estima que cerca del 50% de los costos de producción de melón corresponden a mano de obra.

¹⁶ Entre el 2007 y el 2011 el costo de transporte se incrementó en un 60%

2. Variables productivas, evolución y comportamiento de los mercados internacionales

En los siguientes apartados se realiza un análisis de las principales variables de la producción y el comportamiento de los mercados internacionales. Debido a que son productos no tradicionales, la disponibilidad de información para algunos es limitada o muy escasa, por esta razón no se logró realizar un análisis homogéneo para todos los productos. Con respecto a la información nacional para estos productos se debe tener presente que la afiliación de los productores a las cámaras se hace de forma voluntaria y no están obligados a reportar información estadística a esta entidad, por lo que en algunos casos la información que las cámaras manejan corresponde solamente a sus afiliados y no a todos los productores, aunado a esto se tiene que las cámaras cuentan con personal limitado para registrar información estadística de cada producto. Tomando en cuenta estas limitaciones de disponibilidad y acceso de información se presenta una descripción de los inicios de cada actividad y el comportamiento de los mercados internacionales.

2.1 Piña

La piña o ananás (“fruta excelente en gurarní”) es originaria de América del Sur, en la región que abarca el Centro y Sureste de Brasil, Noreste de Argentina y Paraguay. Hoy se cultiva en las regiones tropicales y subtropicales del mundo (Vargas, 2003; 5). La piña es un cultivo que está presente en el país desde hace más de 50 años, en distintas regiones, tanto en la zona sur como en la zona norte. En sus inicios la producción se destinaba al consumo local y en menor proporción a la industrialización de pulpas, mermeladas y enlatados.

La producción de piña se inicia a finales de los años setenta y las primeras exportaciones las realizó Pinnacle Development Corporation (PINDECO) en la década de los ochenta con la variedad *Cayenna Lisa*, luego se utilizó la variedad conocida como *Champaca*¹⁷. A inicios de la década de los noventa, el cultivo se popularizó y se dio la incursión de inversionistas independientes (nacionales y extranjeros), pero no fue sino hasta el año 2001 cuando se presentó un crecimiento acelerado de este cultivo, cuando PINDECO, una subsidiaria que pertenece a la Corporación Del Monte, empezó a cultivar la variedad MD-2¹⁸ conocida también con el nombre de Golden o Dorada. Esta variedad ha tenido muy buena aceptación en los mercados internacionales y se puede decir que cambió los gustos y preferencias de los consumidores hasta el punto de reducir la

¹⁷ La *Champaca* es una selección de la *Cayena Lisa* que se hizo en Costa Rica, por el método de la selección masal, la cual ofrecía características muy positivas como su alta capacidad de crecimiento de acuerdo con la fertilización y permitía hasta un 90% de su producción para la exportación, cuando su fruto se destinaba al consumo fresco o a la agroindustria.

¹⁸ La variedad MD-2 es un híbrido que existía en el banco de germoplasma desde hace más de 30 años. La empresa Del Monte la sacó al mercado y se ha convertido en todo un éxito en el mercado mundial.

demanda en los mercados internacionales por las piñas de las variedades *Cayenna* y *Champaca* (Vargas, 2003; 6). La variedad Dorada ha venido aumentando su participación en el mercado estadounidense y europeo debido a su calidad, incentivando a los productores nacionales a incrementar el área cultivada y mejorar las prácticas de cultivo, posicionado a Costa Rica como el principal exportador mundial de piña.

El cultivo de la piña ha vivido un proceso constante de evolución hasta convertirse en el primer producto agrícola no tradicional de exportación. Para 1995 se estima que se sembraron cerca de 6.000 hectáreas, las cuales dieron empleo a unas 4.500 personas, para el año 2010 el área sembrada se incrementó hasta las 45.000 hectáreas, generando empleo directo a 27.500 personas y cerca de 110.000 empleos indirectos.

La piña se cultiva en diferentes regiones del país, la mayor expansión se ha dado en los últimos años, especialmente en la Zona Norte (San Carlos, Upala, Los Chiles, Guatuso y Sarapiquí) donde se estima que se ubica el 50% del área sembrada¹⁹, seguida por el Caribe (Pococí, Siquirres y Guácimo) con 38% y la Zona Sur (Buenos Aires) con el 12% del área sembrada. Se estima que el 67% del área productiva nacional pertenece a productores independientes (SIIM, 2001; 2).

Cuadro N° 4. Área sembrada de piña por región, a abril del 2011

Región	Área sembrada	%
Norte	22.500	50
Atlántico	14.400	32
Pacífico	8.100	18

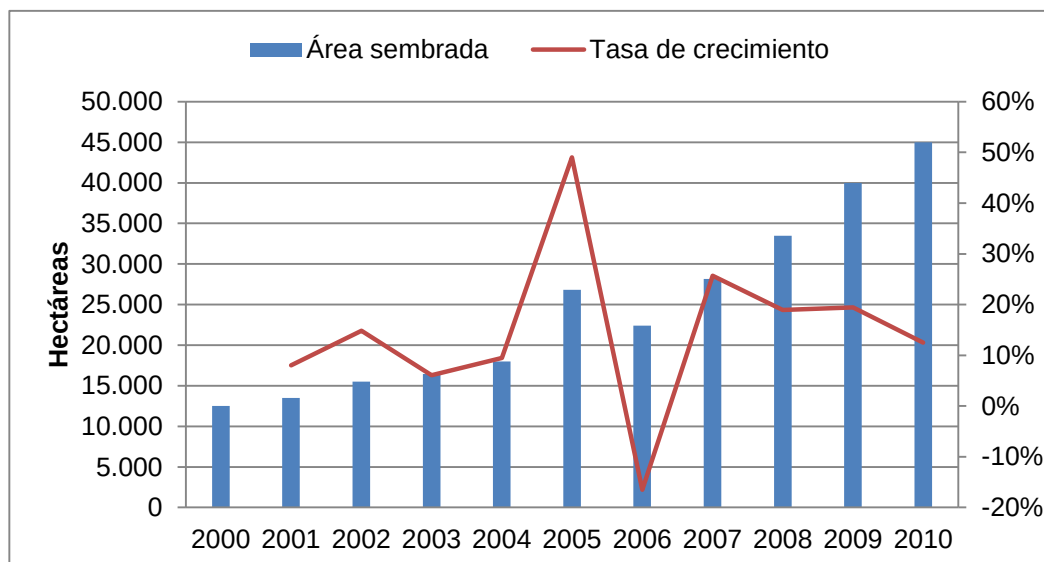
Fuente: SIIM, 2001; 2.

Entre el año 2000 y el 2010, la piña presentó un crecimiento promedio en el área sembrada de 15,79% anual, mientras que el valor de las exportaciones en miles de dólares se incrementó en un promedio de 17,06% anual. En este periodo además del incremento en el área sembrada se ha presentado un incremento en la productividad por hectárea, el cual supera a otras zonas productoras del mundo. El crecimiento que ha presentado la piña con respecto al área sembrada y los rendimientos durante el año 2010, la colocan como la actividad más dinámica del sector agropecuario, el valor de la producción alcanzó en el 2010 el 30% del valor

¹⁹ Según estudios realizados por las multinacionales, Costa Rica es el país con mejores condiciones ambientales para el cultivo de la piña y la zona norte es la más apta para el cultivo, ya que en otras áreas se requiere sistemas de riego. Las características climáticas del país permiten que el ciclo productivo se adelante 9 meses respecto a otros países productores de piña del mundo. Además, en Costa Rica se puede producir todo el año y los picos de producción pueden ser inducidos dependiendo del comportamiento del mercado, lo cual representa una ventaja comparativa.

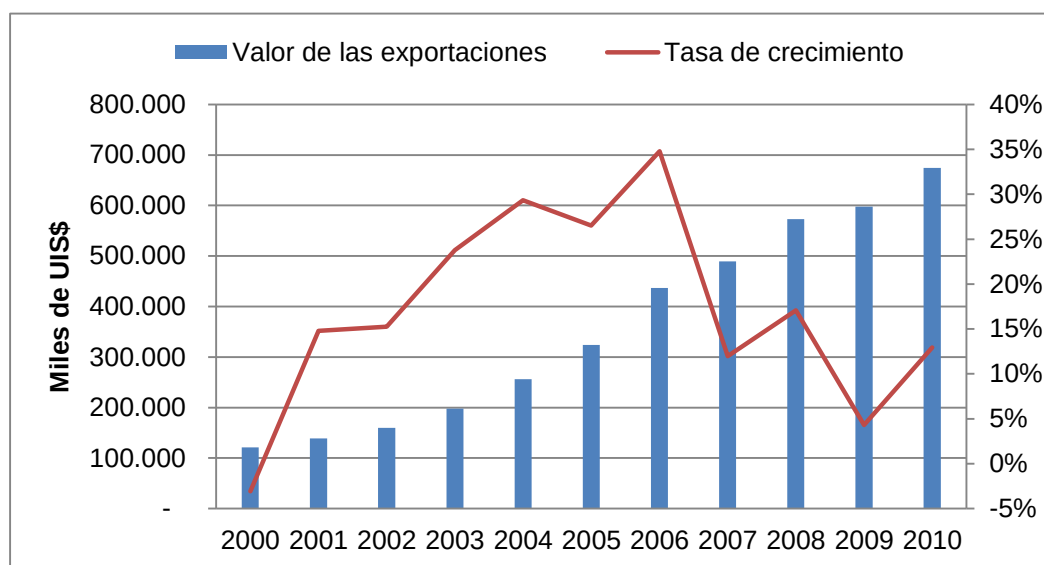
de la producción agropecuaria y el país se ha posicionado como el principal exportador a nivel mundial.

Gráfico N° 3. Comportamiento del área sembrada y tasa de crecimiento de la piña 2000-2010



Fuente: IICE con datos de los boletines estadísticos de SEPSA

Gráfico N° 4. Comportamiento del valor de las exportaciones y tasa de crecimiento de la piña 2000-2010



Fuente: IICE con datos de los boletines estadísticos de SEPSA

El éxito que ha tenido el cultivo de la piña en Costa Rica se debe al avanzado nivel tecnológico desarrollado por las empresas multinacionales²⁰, el cual se ha acompañado de un proceso de mercadeo que han colocado a Costa Rica como el país con la fruta de mejor calidad en el mundo. A esto se le debe adicionar un clima ideal y la posición geográfica del país con respecto al mercado estadounidense (mayor importador a nivel mundial) y las facilidades de transporte de la fruta, utilizando infraestructura y equipos que utilizaban las compañías navieras bananeras.

Para el mes de agosto del 2011, el Servicio Fitosanitario del Estado tenía reportadas 108 plantas empacadoras. La Zona Norte concentró 41 plantas que equivalen a un 48% del total nacional; la región Caribe reportó 16 (14,8%) y la Zona Sur 14 (13%), el resto de plantas están distribuidas a lo largo del territorio nacional. En el siguiente cuadro se muestra la distribución de plantas empacadoras registradas por cantón y distrito, ante el Servicio Fitosanitario del Estado.

²⁰ El Sector Agropecuario brinda asistencia técnica a pequeños y medianos productores, mientras que las grandes empresas disponen de equipos de investigación propios, transferencia de tecnología y asistencia técnica para sus plantaciones. Además estas empresas establecen convenios de producción con pequeños y medianos productores.

Cuadro N° 5. Plantas empacadoras de piña registradas ante el Servicio Fitosanitario del Estado

Cantón	Distrito	Total	%	Cantón	Distrito	Total	%
San Carlos		32	29,6	San Ramón		4	3,7
	<i>Aguas Zarcas</i>	5	4,6		<i>Peñas Blancas</i>	3	2,8
	<i>Cutris</i>	3	2,8		<i>San Rafael</i>	1	0,9
	<i>Florencia</i>	1	0,9	Los Chiles		3	2,8
	<i>Fortuna</i>	1	0,9		<i>Amparo</i>	3	2,8
	<i>Palmera</i>	1	0,9	Guatuso		3	2,8
	<i>Pital</i>	18	16,7		<i>Buenavista</i>	2	1,9
	<i>Pocosol</i>	1	0,9		<i>San Rafael</i>	1	0,9
	<i>Venecia</i>	2	1,9	Aguirre		1	0,9
Sarapiquí		9	8,3		<i>Quepos</i>	1	0,9
	<i>Horquetas</i>	3	2,8	Corredores		1	0,9
	<i>La Virgen</i>	4	3,7		<i>La Cuesta</i>	1	0,9
	<i>Puerto Viejo</i>	2	1,9	Limón		1	0,9
Pococí		8	7,4		<i>Limón</i>	1	0,9
	<i>Cariari</i>	4	3,7	Siquirres		1	0,9
	<i>Guápiles</i>	1	0,9		<i>Alegría</i>	1	0,9
	<i>Rita</i>	3	2,8	Parrita		1	0,9
Buenos Aires		7	6,5		<i>Parrita</i>	1	0,9
	<i>Buenos Aires</i>	7	6,5	Nandayure		1	0,9
Guácimo		7	6,5		<i>San Pablo</i>	1	0,9
	<i>Duacaré</i>	1	0,9	La Unión		1	0,9
	<i>Guácimo</i>	4	3,7		<i>San Diego</i>	1	0,9
	<i>Pocora</i>	1	0,9	Oreamuno		1	0,9
	<i>Río Jiménez</i>	1	0,9		<i>San Rafael</i>	1	0,9
Pérez Zeledón		7	6,5	Puntarenas		1	0,9
	<i>Pérez Zeledón</i>	7	6,5		<i>Pitahaya</i>	1	0,9
Heredia		7	6,5	Santo Domingo		1	0,9
	<i>Ulloa</i>	7	6,5		<i>Pará</i>	1	0,9
Grecia		6	5,6	Alfaro Ruiz		1	0,9
	<i>Río Cuarto</i>	6	5,6		<i>Zarcero</i>	1	0,9
Upala		4	3,7	Total		108	100
	<i>Upala</i>	3	2,8				
	<i>Yolillal</i>	1	0,9				

Fuente: IICE con datos del Servicio Fitosanitario del Estado.

2.1.1 La agroindustria de la piña

La industrialización de la piña es un sector que ha mostrado un importante dinamismo, lo cual ha permitido la generación de empleo, aprovechar los excedentes de fruta, aumentar la producción y las ganancias de productores y

exportadores. A pesar de los múltiples beneficios que trae la industrialización, existe un bajo nivel de integración vertical, razón por la cual se encuentran empresas que están únicamente orientadas a la producción de piña y otras se dedican solamente al procesamiento de la fruta. Esta separación entre la producción y la agroindustria provoca que mucha de la piña de segunda no se aproveche en el mercado local o en las plantas procesadoras, pues estas no se encuentran cerca de las zonas productoras. Prueba de esta desarticulación entre la producción y la industria es la ubicación de plantas procesadoras en Cartago y Heredia (MAG, 2007; 46).

Debido al crecimiento del sector piñero nacional y al desarrollo de nuevas opciones para presentar el producto (empaquete al vacío y empaque en atmósfera controlada) los horizontes de la industria se muestran con posibilidades de expansión, pues el país tiene una limitada participación en la oferta de productos transformados (pulpas, mermeladas y concentrados) (MAG, 2007; 47).

2.1.2 Mercado internacional de la piña

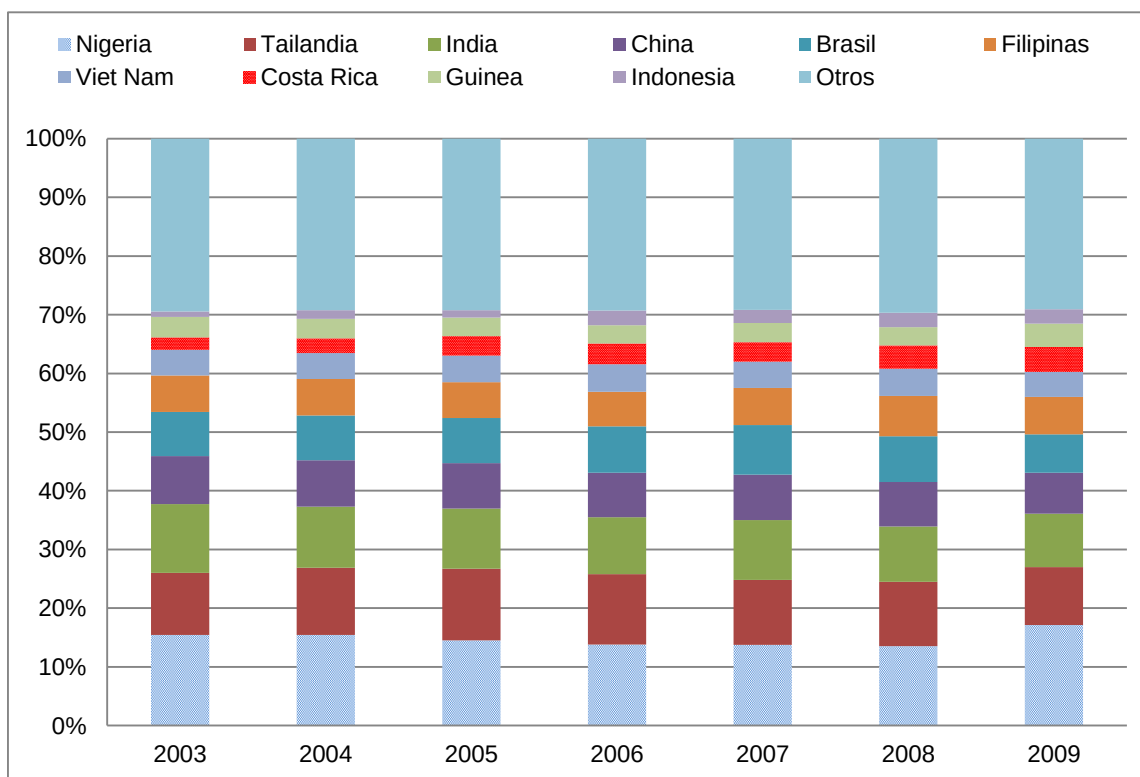
Datos reportados por la FAO para el 2009 indican que el área cosechada de piña en el mundo fue de 920.349 hectáreas, el país con mayor área a cosechar de piña fue Nigeria con 157.802 hectáreas, que representan el 17,5% del área mundial. Para el 2009 Costa Rica reportó ante la FAO 39.000 hectáreas, que representaron el 4,24% del área mundial, ubicándose como el octavo país con mayor área cosechada a nivel mundial.

Cuadro N° 6. Área mundial cosechada de piña 2003-2009
(Datos en hectáreas)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Nigeria	118.451	119.813	116.500	117.000	117.500	114.525	157.802
Tailandia	81.420	89.004	98.208	101.125	94.449	93.116	90.656
India	90.000	80.900	82.800	82.400	87.000	80.000	84.000
China	62.475	61.379	62.173	64.146	66.372	64.013	63.951
Brasil	57.986	59.163	61.787	66.845	71.886	65.982	60.176
Filipinas	47.654	48.238	49.215	49.813	53.978	58.251	58.800
Viet Nam	33.400	34.400	36.200	39.632	38.500	39.559	39.375
Costa Rica	16.445	19.350	26.821	30.150	28.160	33.488	39.000
Guinea	26.597	26.000	25.500	26.000	28.193	26.500	36.514
Indonesia	7.130	11.432	9.962	21.368	18.957	20.802	22.500
Otros	226.178	226.674	235.008	247.825	249.125	251.364	267.575

Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

Gráfico N° 5. Distribución porcentual del área mundial cosechada de piña 2003-2009



Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

Para el periodo comprendido entre el 2003 y el 2009 el área mundial de piña a cosechar se ha incrementado a una tasa promedio anual de 3,11%, destacándose en este periodo los crecimientos promedio de Costa Rica e Indonesia con tasas promedio anuales de 16,24 y 28,10%, respectivamente.

La producción mundial de piña durante el 2009 fue de 18.242.699 toneladas, el mayor productor fue Filipinas con 2.198.500 toneladas que equivalen a 12,5% de la producción mundial. Costa Rica para el año 2009 produjo 1.870.120 toneladas, es decir, cerca del 10% de la producción mundial, colocándose como tercer productor más importante en el mundo.

Al comparar los resultados de Costa Rica en la posición a nivel mundial en el área a cosechar (octavo a nivel mundial) y el volumen de producción (tercero a nivel mundial), se infiere que el país tiene altos rendimientos por hectárea²¹.

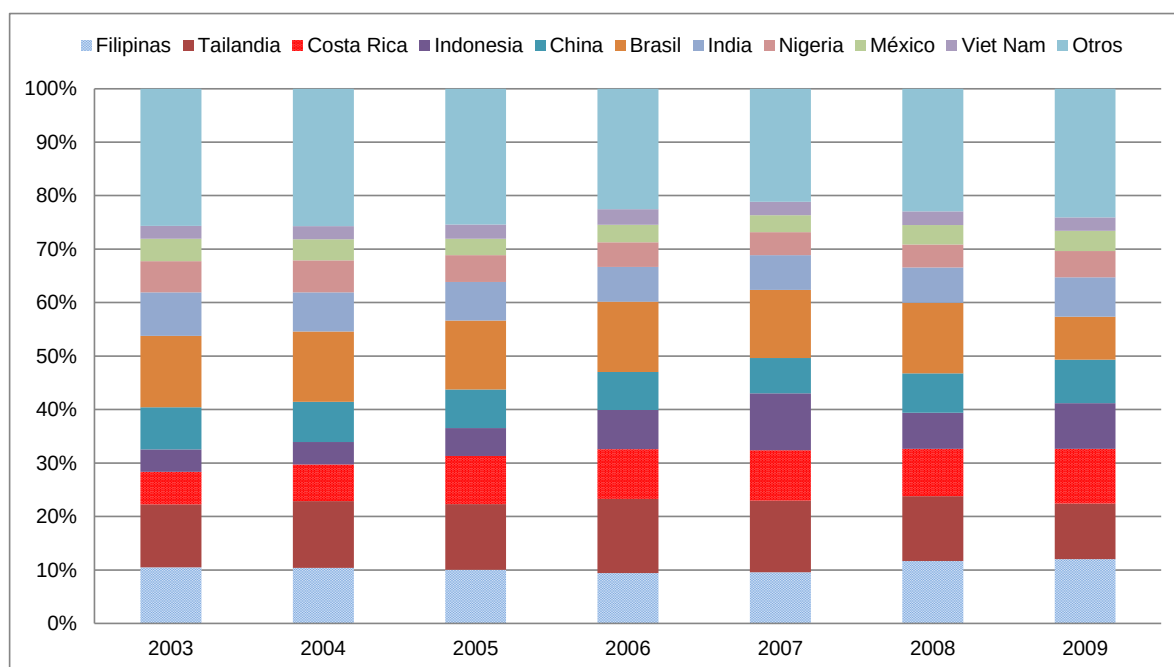
²¹ Datos del Servicio de Información e Inteligencia de Mercados del Consejo Nacional de Producción reportan fincas en Costa Rica con rendimientos exportables de hasta 125 toneladas por hectárea.

Cuadro N° 7. Producción mundial de piña 2003-2009
(Datos en toneladas)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Filipinas	1.697.960	1.759.810	1.788.220	1.833.910	2.016.460	2.209.340	2.198.500
Tailandia	1.899.420	2.100.980	2.183.280	2.705.180	2.815.280	2.278.570	1.894.860
Costa Rica	984.233	1.160.000	1.605.240	1.805.000	1.968.000	1.678.130	1.870.120
Indonesia	677.089	709.918	925.082	1.427.780	2.237.860	1.272.760	1.558.050
China	1.269.675	1.266.753	1.288.774	1.382.289	1.381.901	1.385.693	1.477.329
Brasil	2.160.020	2.215.950	2.292.470	2.560.630	2.676.420	2.491.970	1.471.000
India	1.310.000	1.234.200	1.278.900	1.262.600	1.362.000	1.245.000	1.341.000
Nigeria	945.843	1.011.880	890.000	895.000	900.000	810.332	898.376
México	678.603	669.225	551.672	633.747	671.131	685.805	685.000
Viet Nam	383.200	414.900	470.000	572.732	519.300	482.600	460.000
Otros	4.142.866	4.330.506	4.514.772	4.377.470	4.439.708	4.320.951	4.388.464

Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

Gráfico N° 6. Comportamiento de la distribución porcentual de la producción mundial de piña 2003-2009



Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

El comercio internacional de piña fresca se ha transformado en los últimos quince años como quizás no ha sucedido con ninguna otra fruta fresca en el mercado mundial. Y es que a partir de 1996, año en que se introdujo el cultivar MD-2 conocida como piña amarilla, gold o dorada, el interés por esta fruta ha crecido vertiginosamente y su demanda se ha incrementado desde que salió al mercado. Datos de la FAO para 1995 indican que las importaciones mundiales de piña fueron de 695.926 toneladas, y para el 2008 (dato más reciente publicado por FAOSTAT) las importaciones mundiales se incrementaron a 2.626.335 toneladas lo cual representa un incremento de 277%. Para el periodo comprendido entre el

2003 y el 2008, las importaciones mundiales de piña han crecido a una tasa promedio de 13% anual.

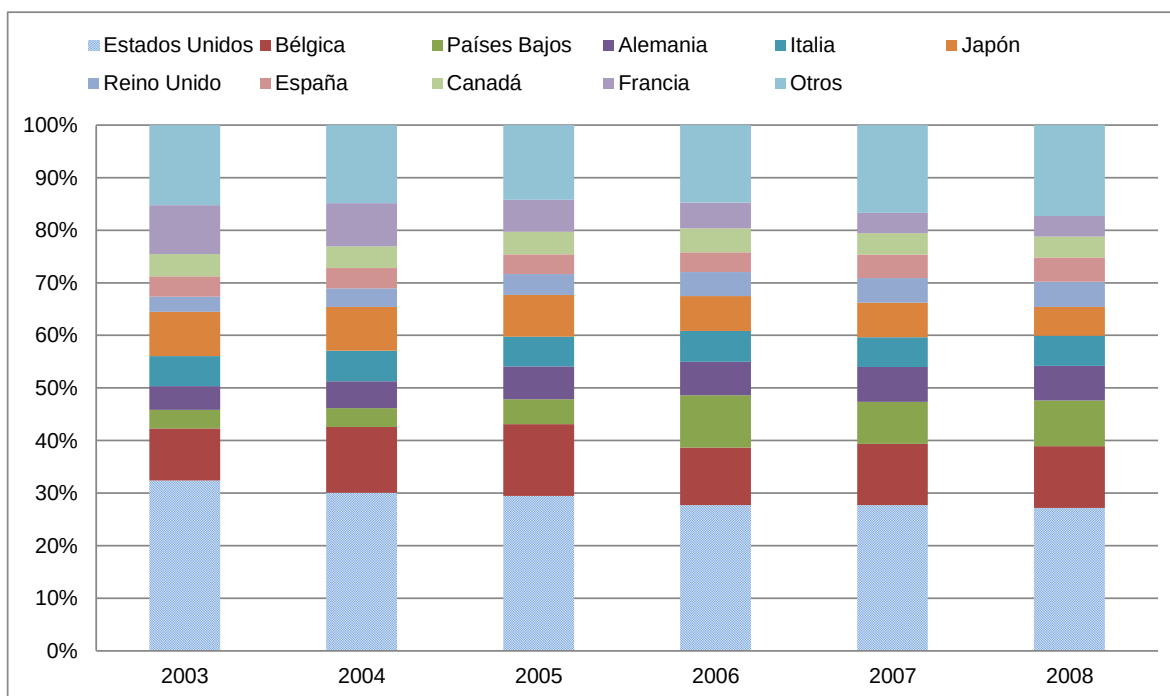
A nivel mundial el mayor importador de piña es Estados Unidos que para el año 2008 importó 713.584 toneladas, lo cual equivale al 27% de las importaciones mundiales, seguido por Bélgica con 309.156 toneladas que representan el 11,77% del volumen importado a nivel mundial.

Cuadro N° 8. Principales importadores de piña a nivel mundial 2003-2008
(Datos en toneladas)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Estados Unidos	473.950	513.760	577.605	634.239	696.820	713.584
Bélgica	144.845	213.551	268.559	250.805	292.499	309.156
Países Bajos	51.249	61.162	93.004	226.771	200.026	228.079
Alemania	66.642	87.504	122.424	146.446	167.416	173.060
Italia	83.498	99.519	111.277	133.464	142.168	149.255
Japón	122.690	142.281	155.426	152.479	165.794	144.464
Reino Unido	42.490	60.009	78.047	104.673	116.730	125.932
España	56.588	66.135	74.386	86.246	113.182	122.053
Canadá	62.289	70.720	83.926	103.786	102.064	103.783
Francia	135.703	140.354	119.043	112.645	96.488	103.198
Otros	222.706	253.445	279.041	337.043	420.009	453.771

Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

Gráfico N° 7. Comportamiento de la distribución porcentual de los importadores mundiales de piña 2003-2008



Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

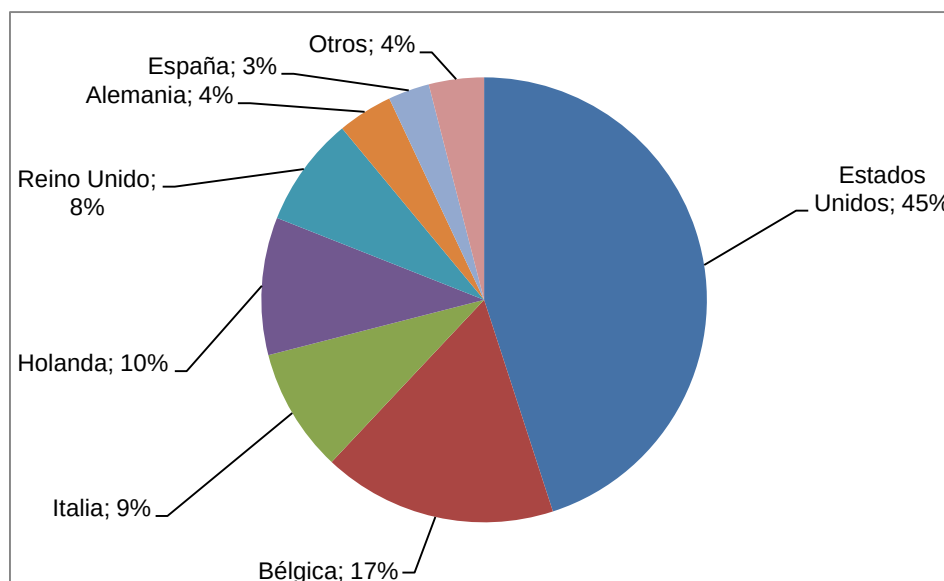
La cercanía geográfica de Costa Rica con el mayor importador mundial de piña hizo que para el año 2009 las importaciones de piña por parte de Estados Unidos sumaran 762.355 toneladas, de las cuales Costa Rica aportó 621.186 toneladas que equivalen al 81% de las importaciones realizadas por ese país. Para el año 2010, el 45% de las exportaciones nacionales de piña se dirigieron hacia Estados Unidos, tal y como se aprecia en el gráfico N°8.

Cuadro N° 9. Importaciones de piña fresca en Estados Unidos

Origen	Toneladas	Participación
Costa Rica	621.186	81,48%
México	44.773	5,87%
Guatemala	37.023	4,86%
Ecuador	29.709	3,90%
Honduras	20.395	2,68%
Panamá	8.545	1,12%
Perú	300	0,04%
Colombia	223	0,03%
Rep. Dominicana	91	0,01%
Sudáfrica	73	0,01%
Brasil	32	0,00%
Ghana	5	0,00%
Total	762.355	100%

Fuente: SIIM, 2010; 3.

Gráfico N° 8. Principales destinos de las exportaciones nacionales de piña 2010



Fuente: IICE con datos de PROCOMER

Según datos de la FAO para el año 2008, las exportaciones mundiales de piña ascendieron a 2.856.767 toneladas, de las cuales 1.458.980 toneladas fueron exportadas de Costa Rica, esto coloca a nuestro país como el principal exportador a nivel mundial, aportando el 51,07% de las exportaciones mundiales del 2008. El segundo país exportador en importancia durante el 2008 fue Filipinas, con 261.338 toneladas, lo cual equivale a 9,15% de las exportaciones mundiales. Para el periodo comprendido entre el 2003 y el 2008 el volumen de las exportaciones

mundiales de piña se incrementó a una tasa promedio anual de 16%, en este periodo se destaca el crecimiento de Costa Rica con una tasa promedio anual del 22%.

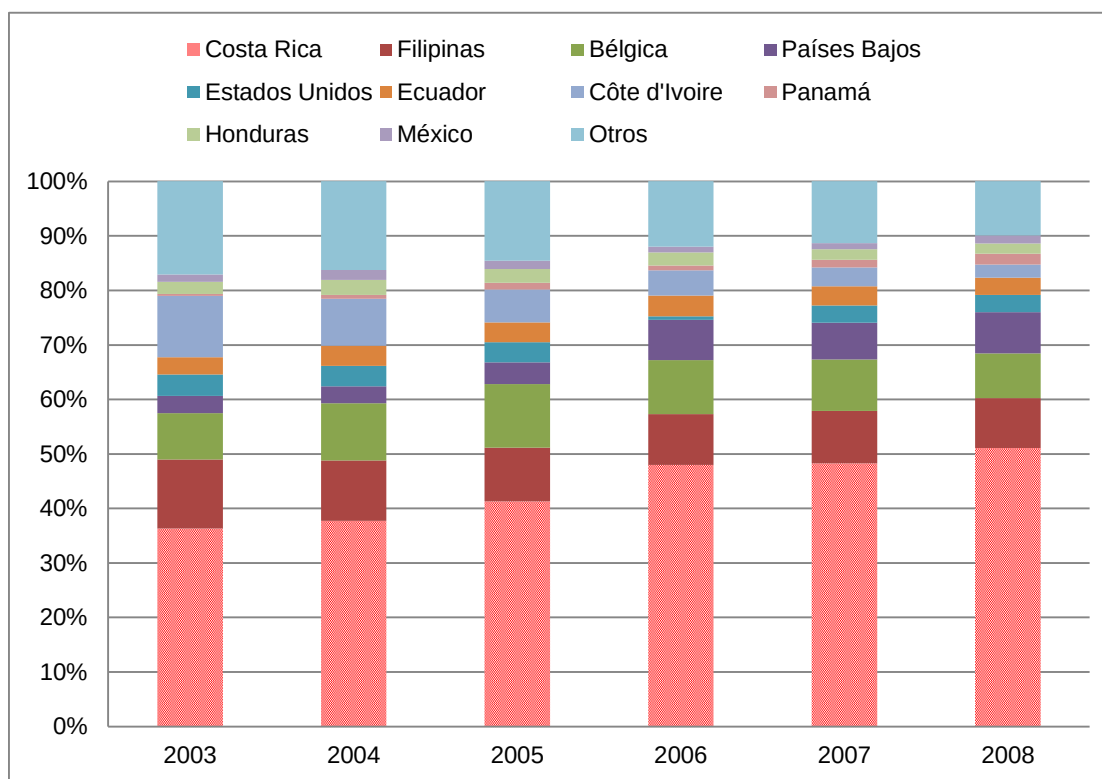
Cuadro N° 10. Principales exportadores de piña a nivel mundial 2003-2008

(Datos en toneladas)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Costa Rica	559.426	693.107	905.090	1.194.180	1.353.030	1.458.980
Filipinas	194.684	204.087	215.070	231.882	270.054	261.338
Bélgica	131.865	193.852	256.761	246.704	263.811	234.123
Países Bajos	48.303	57.000	87.500	183.773	189.000	216.131
Estados Unidos	60.574	68.569	80.611	15.577	89.269	90.512
Ecuador	49.211	68.421	79.737	95.046	99.581	90.022
Côte d'Ivoire	173.518	158.736	132.077	115.604	96.558	69.201
Panamá	4.759	13.180	27.969	21.461	40.210	55.737
Honduras	34.745	50.540	54.930	60.136	52.965	53.697
México	20.839	33.530	33.075	25.588	32.256	42.792
Otros	263.933	299.927	320.424	299.832	318.611	284.234

Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

Gráfico N° 9. Comportamiento de la distribución porcentual de los exportadores mundiales de piña 2003-2008



Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

Datos de PROCOMER indican que las exportaciones nacionales de piña para el 2009 fueron de 1.424.729 toneladas, con valor de \$259 millones y el 46% se dirigió a los Estados Unidos. Para el año 2010, el volumen de las exportaciones de piña se incrementó a 1.657.384 toneladas, con un valor de \$299,7 millones, lo cual refleja un crecimiento de 16% con respecto al año anterior. La proporción que se dirigía al mercado estadounidense se mantuvo en 46%.

Cuadro N° 11. Valor y peso de las exportaciones nacionales de piña según principales destinos 2009-2010

País	Valor FOB (millones)		Toneladas (miles kg)		Variación 2009-2010
	2009	2010	2009	2010	
Estados Unidos	259,8	299,7	653.970,1	766.833,4	15,4%
Bélgica	108,5	113,3	271.717,0	288.138,1	4,4%
Holanda	52,1	70,4	129.350,1	166.968,1	35,1%
Italia	52,3	58,4	138.282,6	147.470,9	11,7%
Reino Unido	39,2	52,5	93.487,5	127.161,2	33,9%
Alemania	22,3	25,1	49.218,7	54.165,6	12,6%
España	15,1	21,4	33.644,0	47.814,3	41,7%
Otros	23,6	25,1	55.122,5	58.832,8	6,4%
Total	572,9	665,9	1.424.792,5	1.657.384,4	16,2%

Fuente: PROCOMER, 2011; 48.

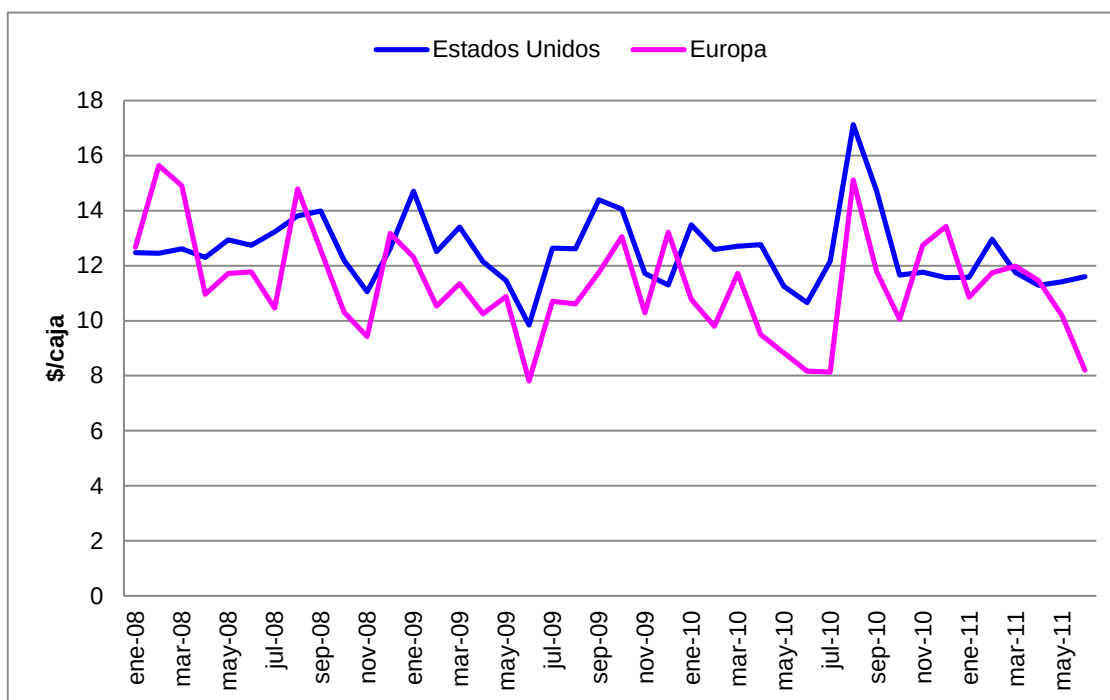
El mercado estadounidense y los países europeos son los principales destinos de las exportaciones nacionales de piña y cada uno posee características y particularidades muy propios; sin embargo, durante los últimos años el crecimiento de la producción piñera ha sido cuestionado, pues su producción no tolera la sombra y se da a lo largo de todo el año, esto obliga a escalonar las áreas de cultivo de manera que todas las semanas se coseche, se preparen terrenos y se siembre, razón por la cual la vulnerabilidad de los suelos a la erosión y degradación se ve incrementada; además, se han presentado problemas de contaminación de mantos acuíferos en algunas zonas. Para mitigar este impacto se deben aplicar las recomendaciones del manual de Buenas Prácticas Agrícolas que permitan garantizar la sostenibilidad del sistema de producción y minimizar los impactos de la actividad sobre el suelo, bosques, ríos y especies animales que habitan alrededor de las fincas. Aunado a esta preocupación se debe considerar que existe una tendencia mundial hacia una producción agrícola sostenible, inocua y de trato justo, lo cual le exige al país implementar medidas correctivas y preventivas del caso que le permitan mantenerse a la vanguardia con estos nuevos requisitos y mantener la posición de privilegio como proveedor de fruta fresca en los mercados internacionales.

Para analizar el comportamiento de los precios internacionales de la piña en el mercado de Estados Unidos se utilizó como referencia el precio promedio mensual que se paga por las importaciones de piña en Los Ángeles, Miami y New York; mientras que para el mercado europeo se tomó como referencia el promedio de

los precios reportados en Róterdam, donde se ubica el Europort uno de los puertos más importantes de ingreso a Europa. Los resultados obtenidos a partir de los precios de estos puertos muestran que en la mayoría del periodo, el precio pagado en Estados Unidos es superior al precio pagado en Europa. A lo largo del periodo 2008-2011, el precio promedio de la caja de piña en Estados Unidos fue de \$12,53/caja, mientras que en Europa el precio promedio fue de \$11,32/caja.

Gráfico N° 10. Comportamiento del precio promedio internacional de piña 2008-2011

(Dólares por caja de 13 kilos)



Fuente: IICE con datos de <http://marketnews.usda.gov/portal/fv>

Al analizar el comportamiento de los precios de forma anual se aprecia que estos se mantienen relativamente estables desde enero hasta el mes de abril, fecha en la cual inician un leve descenso hasta el mes junio. A partir de este mes se presenta un crecimiento en los precios que se extiende hasta agosto, pero posteriormente se inicia un periodo de descenso hasta ubicarse alrededor de los \$11/caja en el mes de noviembre.

Ligado al mercado internacional de piña fresca se encuentra el mercado del jugo de piña. Para el año 2008, las importaciones mundiales de jugo fueron de 371.869 toneladas, de las cuales 133.371 toneladas fueron importadas por Estados Unidos país que representa el mayor importador mundial con el 35,87% de las importaciones para ese año, seguido en importancia por los Países Bajos con 64.282 toneladas (17,29% de las importaciones mundiales). Para el periodo comprendido entre el 2003 y el 2008 las importaciones mundiales de jugo de piña se han incrementado a una tasa promedio de 8% anual, en este periodo

sobresalen los crecimientos que han presentado los Países Bajos, Francia y Bélgica.

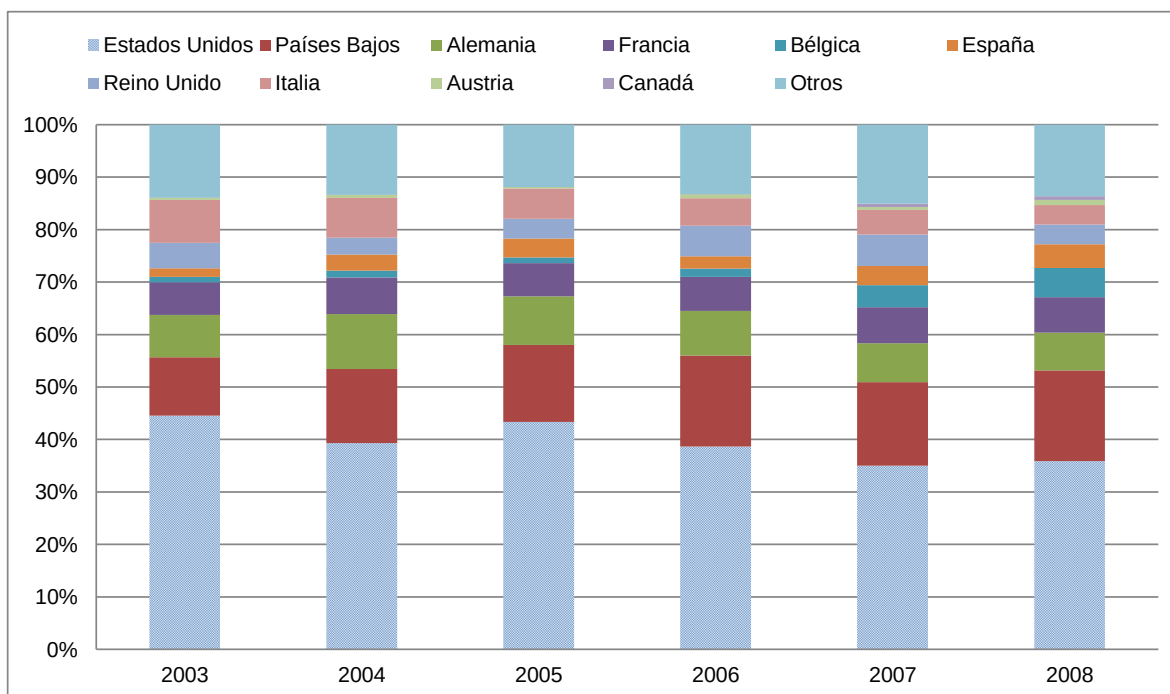
Cuadro N° 12. Principales importadores de jugo piña a nivel mundial 2003-2008

(Datos en toneladas)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Estados Unidos	113.892	103.063	125.027	119.705	115.494	133.371
Países Bajos	28.344	36.972	42.229	53.626	52.679	64.282
Alemania	20.622	27.335	26.862	26.270	24.397	26.913
Francia	15.936	18.277	18.219	20.086	22.579	25.122
Bélgica	2.669	3.480	3.144	4.863	13.945	20.526
España	4.095	7.916	10.414	7.280	12.026	16.995
Reino Unido	12.432	8.515	10.855	18.144	19.774	13.982
Italia	20.926	19.876	16.527	16.206	15.452	13.800
Austria	1.016	1.508	852	2.235	1.856	3.482
Canadá	81	29	26	73	2.218	2.754
Otros	35.491	34.983	34.251	40.993	49.602	50.642

Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

Gráfico N° 11. Comportamiento de la distribución porcentual de los importadores mundiales de jugo de piña 2003-2008



Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

El volumen de las exportaciones mundiales de jugo de piña presenta una tendencia a la baja desde el 2003, para el año 2008 el volumen de exportaciones mundiales fue de 258.413 toneladas, el mayor exportador fue Filipinas con 78.233 toneladas (30,27% de las exportaciones mundiales), seguido por Costa Rica con 42.240 toneladas (16,35% de las exportaciones mundiales).

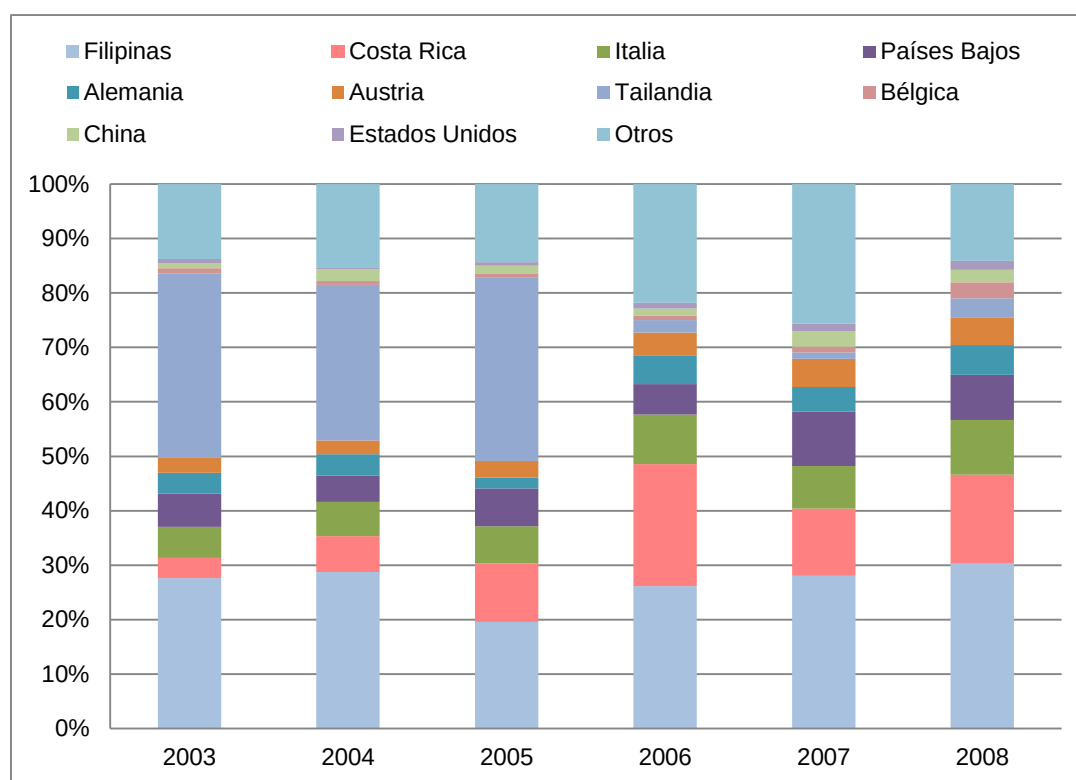
Cuadro N° 13. Principales exportadores de jugo piña a nivel mundial 2003-2008

(Datos en toneladas)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Filipinas	109.210	115.438	69.919	69.583	74.380	78.223
Costa Rica	14.678	26.300	38.321	59.481	32.652	42.240
Italia	22.356	25.266	24.175	24.293	20.649	25.952
Países Bajos	24.301	19.162	24.784	14.917	26.628	21.519
Alemania	14.991	15.812	7.075	13.940	11.886	14.070
Austria	10.816	10.197	10.958	11.156	13.779	12.869
Tailandia	133.715	114.530	119.759	6.114	3.120	9.310
Bélgica	3.888	2.940	2.985	2.133	2.736	7.624
China	3.490	8.618	4.975	3.535	7.661	5.869
Estados Unidos	3.261	1.552	2.276	2.712	3.615	4.262
Otros	54.209	61.182	51.174	58.034	67.873	36.475

Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

Gráfico N° 12. Comportamiento de la distribución porcentual de los exportadores mundiales de jugo de piña 2003-2008



Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

2.2 Chayote

El chayote (*Sechium edule*) es una planta cucurbitácea, originaria de México y Centroamérica que se ha cultivado desde la década colonial pues sus frutos, raíces y brotes o quelites se utilizan para el consumo humano²². A nivel centroamericano se han identificado más de 25 cultivares, los cuales se diferencian por su tamaño, forma, color, presencia o no de espinas, y cantidad de fibra en el endocarpio.

A pesar de que el chayote se cultiva desde la época colonial, su cultivo fue restringido a los solares de las casas; no fue sino hasta la década de los setenta cuando se inició la siembra a escala comercial y las exportaciones iniciaron su auge en la década de los ochenta, gracias a programas de investigación multidisciplinarios que estimularon la incursión en el mercado internacional y el crecimiento del área sembrada. El chayote que se destina al mercado de exportación se conoce como “Quelite” y fue desarrollado a mediados de la década de los setenta por un norteamericano conocido como “Mr. Hach” que llegó a la zona de Paraíso a consolidar la producción y exportación de chayote, logrando un cambio importante en la calidad²³ y productividad del fruto (MAG, 2007; 5), esta variedad de chayote le permitió a Costa Rica convertirse en el primer exportador de chayote y llegó a cubrir una demanda que no estaba cubierta por ningún proveedor.

Según datos de SEPSA publicados en los boletines estadísticos, el área total sembrada de chayote entre el año 2000 y el 2010, se ha mantenido relativamente estable²⁴, alrededor de las 580 hectáreas. Los rendimientos por hectárea varían entre 60.000 y 80.000 kg/ha²⁵, pero durante los últimos años se ha reportado un incremento en el rendimiento de algunas fincas de hasta 85.000 kilos/ha.

La producción se concentra en un radio de 18 Km² que comprenden Ujarrás, Ajenjal, Piedra Azul, El Yas, La Flor, Río Regado, Cervantes y Santiago, donde se localizan las áreas de mayor importancia mundial en la producción de chayote, por su aporte al abastecimiento del mercado internacional (Gamboa, 2005; 29). Esta zona reúne las condiciones adecuadas para el desarrollo del cultivo del chayote y tiene las mejores perspectivas para la producción de acuerdo con la disponibilidad de recursos biofísicos disponibles y mejores perspectivas para la factibilidad

²² La mayor demanda del chayote se debe al consumo de frutos frescos, que son los que se exportan; sin embargo, los tallos tiernos o quelites se usan en guisos y sopas, los tallos fibrosos o leñosos se emplean en la fabricación de sombreros y canastas. Las raíces carnosas se utilizan en sopas, picadillos, tortas o como fuente de almidón.

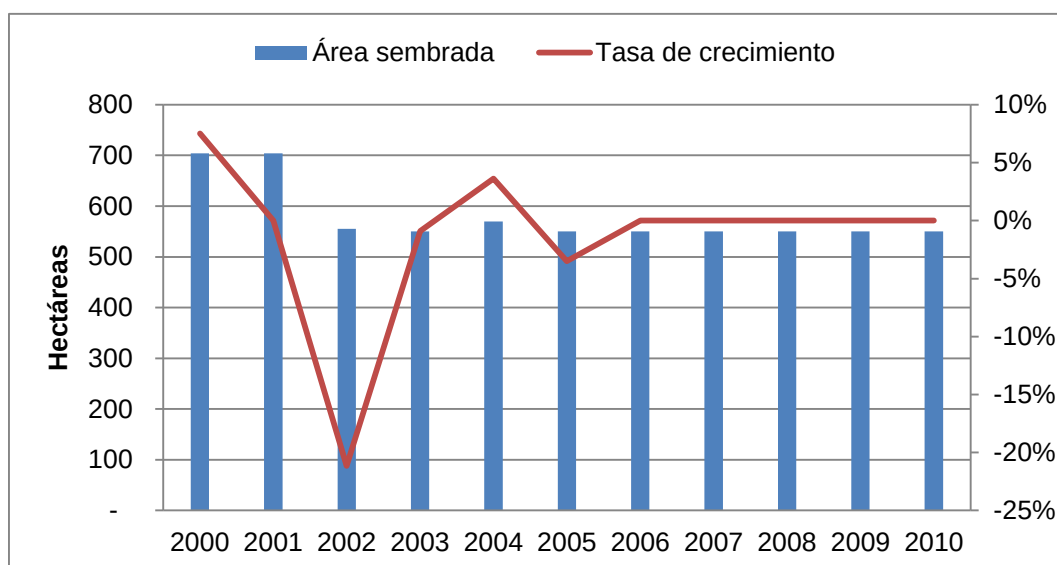
²³ Dándole uniformidad en tamaño, color, textura y forma.

²⁴ Esta área incluye las siembras de chayote de la variedad quelite (de exportación), así como chayote criollo, blanco o negro. En Alajuela y el cantón de Mora existen plantaciones de chayote criollo pero se utilizan para exportar su raíz.

²⁵ La variabilidad en los rendimientos es provocada por problemas en la degeneración de la semilla y por la polinización cruzada del cultivo.

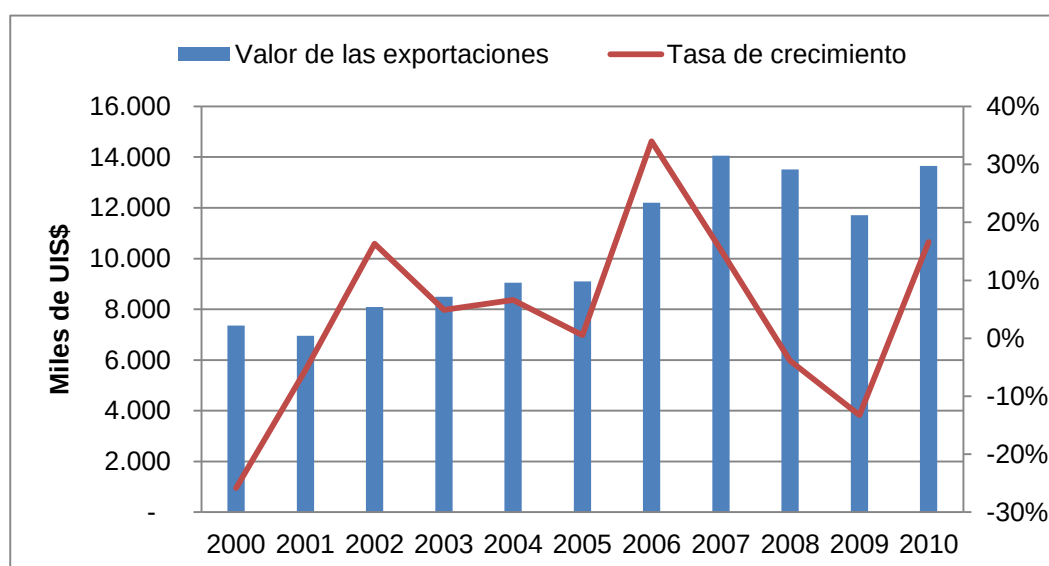
económica. El área sembrada se ha mantenido relativamente estable desde el año 2000 y el valor de las exportaciones de chayote desde ese año muestra una tasa de crecimiento promedio anual de 4,16%; alcanzando su máximo histórico en el año 2007 cuando el valor de las exportaciones llegó a los \$14.000.000. Datos del Ministerio de Economía indican que Costa Rica es el principal proveedor de chayote en los Estados Unidos (MEIC, 2011; 22).

Gráfico N° 13. Comportamiento del área sembrada y tasa de crecimiento del chayote 2000-2010



Fuente: IICE con datos de los boletines estadísticos de SEPSA

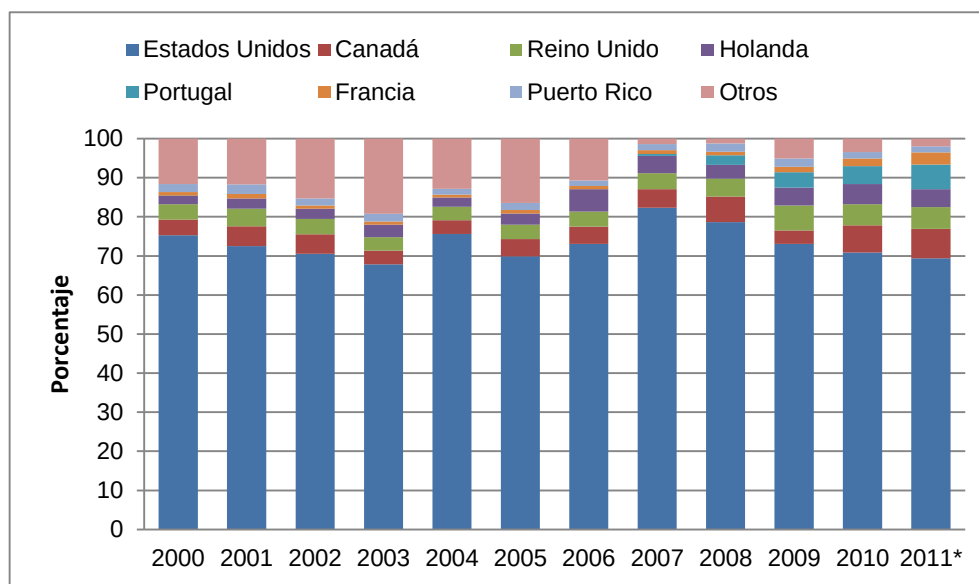
Gráfico N° 14. Comportamiento del valor de las exportaciones y tasa de crecimiento del chayote 2000-2010



Fuente: IICE con datos de los boletines estadísticos de SEPSA

Las exportaciones de chayote que realiza Costa Rica se dirigen principalmente a Estados Unidos (73% en promedio), seguido de Canadá (5%), Reino Unido (4,5%) y otros destinos con 13,8% en promedio.

Gráfico N° 15. Principales destinos de las exportaciones de chayote de Costa Rica para el periodo 2000-2011



Nota: * Cifras estimadas

Fuente: IICE con datos de PROCOMER

La importancia económica que ha tomado este cultivo lo han convertido en una de las principales actividades económicas del cantón de Paraíso y la parte baja de Cervantes²⁶, debido a la cantidad de personas que se beneficiaba de forma directa e indirecta de la actividad. Datos suministrados por la Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Chayote, indican que en esta actividad se emplean de forma directa a 800 personas de esta región y genera de forma indirecta cerca de 2.000 empleos.

Para el mes de agosto del 2011, el Servicio Fitosanitario del Estado tenía debidamente inscritas 56 plantas empacadoras de chayote, de las cuales 40 se ubican en la provincia de Cartago. El cantón de Paraíso registró 26 plantas, Oreamuno 7, Cartago 4 y Alvarado 3. Estos datos demuestran que la provincia de Cartago concentra el 71% de las plantas empacadoras inscritas en el país.

²⁶ A pesar de que el cultivo del chayote se adapta a casi todas las zonas del país, la producción se concentra en esta zona, en donde las condiciones agroecológicas (suelos profundos de origen volcánico, temperatura entre 13 y 21°C, altura entre 1.000 y 1.200 msnm y precipitaciones entre 1.500 y 2.000 mm por año) le permiten al cultivo un mejor desarrollo y alcanzar mayores rendimientos.

Cuadro N° 14. Plantas empacadoras de chayote inscritas ante el Servicio Fitosanitario del Estado

Cantón	Distrito	Total	%	Cantón	Distrito	Total	%
Paraíso		26	46,4	San Carlos		4	7,1
	<i>Cachí</i>	<i>1</i>	<i>1,8</i>		<i>Fortuna</i>	<i>1</i>	<i>1,8</i>
	<i>Paraíso</i>	<i>7</i>	<i>12,5</i>		<i>Pital</i>	<i>1</i>	<i>1,8</i>
	<i>Santiago</i>	<i>18</i>	<i>32,1</i>		<i>Tigra</i>	<i>2</i>	<i>3,6</i>
Oreamuno		7	12,5	Heredia		3	5,4
	<i>Cipreses</i>	<i>2</i>	<i>3,6</i>		<i>Ulloa</i>	<i>3</i>	<i>5,4</i>
	<i>Cot</i>	<i>1</i>	<i>1,8</i>	San Ramón		2	3,6
	<i>San Rafael</i>	<i>3</i>	<i>5,4</i>		<i>Ángeles</i>	<i>1</i>	<i>1,8</i>
	<i>Santa Rosa</i>	<i>1</i>	<i>1,8</i>		<i>Peñas Blancas</i>	<i>1</i>	<i>1,8</i>
Cartago		4	7,1	Alajuela		1	1,8
	<i>Carmen</i>	<i>1</i>	<i>1,8</i>	La Cruz		1	1,8
	<i>Llano Grande</i>	<i>1</i>	<i>1,8</i>	Pérez Zeledón		2	3,6
	<i>San Nicolás</i>	<i>1</i>	<i>1,8</i>	Pococí		1	1,8
	<i>Tierra Blanca</i>	<i>1</i>	<i>1,8</i>	San José		1	1,8
Alvarado		3	5,4	Upala		1	1,8
	<i>Cervantes</i>	<i>3</i>	<i>5,4</i>	Total		56	100

Fuente: IICE con datos del Servicio Fitosanitario del Estado.

Con respecto a los rendimientos del cultivo, estadísticas del Ministerio de Agricultura y Ganadería indican que la producción oscila entre 85.000 y 60.000 kilos/ha, esto depende de la densidad de siembra, la calidad de la semilla y el manejo que le den los productores. Un aspecto clave en la producción de chayote es la calidad de la semilla, pues el chayote es una especie recalcitrante y vivípara, lo que significa que sus semillas no pueden almacenarse por largo tiempo y que pueden germinar, aún unidas a la planta, lo que implica un problema para su almacenamiento (ITCR, 2010). Aunado a esto se presentan muchos problemas de heterogeneidad de los materiales, pues al momento de sembrar los frutos, se presentan problemas de recombinación genética, es decir que el material genético original se va modificando por cruzamientos, provocando mucha variabilidad en los frutos al momento de realizar la cosecha, lo cual incide en un alto porcentaje de rechazo en las plantas empacadoras.

A nivel de costos de producción, la Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Chayote indica que la mano de obra representa el 45% de los costos totales; sin embargo, un avío para la producción de chayote elaborado por el Ministerio de Agricultura y Ganadería en junio del 2007 indica que la mano de obra representa el 85% de los costos totales de producción (MAG, 2007; 17-18), la explicación del porque el chayote requiere tanta mano de obra es que se realizan cosechas tres veces por semana, aparte de las labores de mantenimiento cotidianas que se realizan a la plantación.

Con respecto a la producción de chayote se puede decir que esta se desarrolla en el continente americano desde México hasta América del Sur y las Antillas también se siembra en los trópicos y subtrópicos de Malasia, Australia, Nueva Zelanda, India, Sur de Europa, África y en algunas regiones de Estados Unidos (Texas, California, Florida y Luisiana).

En América, aparte de Costa Rica, el chayote se siembra a nivel comercial en Guatemala y México. El primer país no ha representado una competencia importante y México a pesar de que siembra un área cercana a las 2.000 ha en los estados de Veracruz, Jalisco, Michoacán, Nayarit y San Luis Potosí; tiene un consumo nacional muy alto, por lo cual solamente exporta a los Estados Unidos; sin embargo, la cercanía con ese país le ha permitido desde 1997 incrementar paulatinamente su presencia en el mercado estadounidense y se ha convertido en un importante competidor en ese mercado.

En Estados Unidos el chayote es muy apreciado por los mercados étnicos, siendo los asiáticos los principales consumidores en la costa oeste, seguidos por los consumidores hispanos.

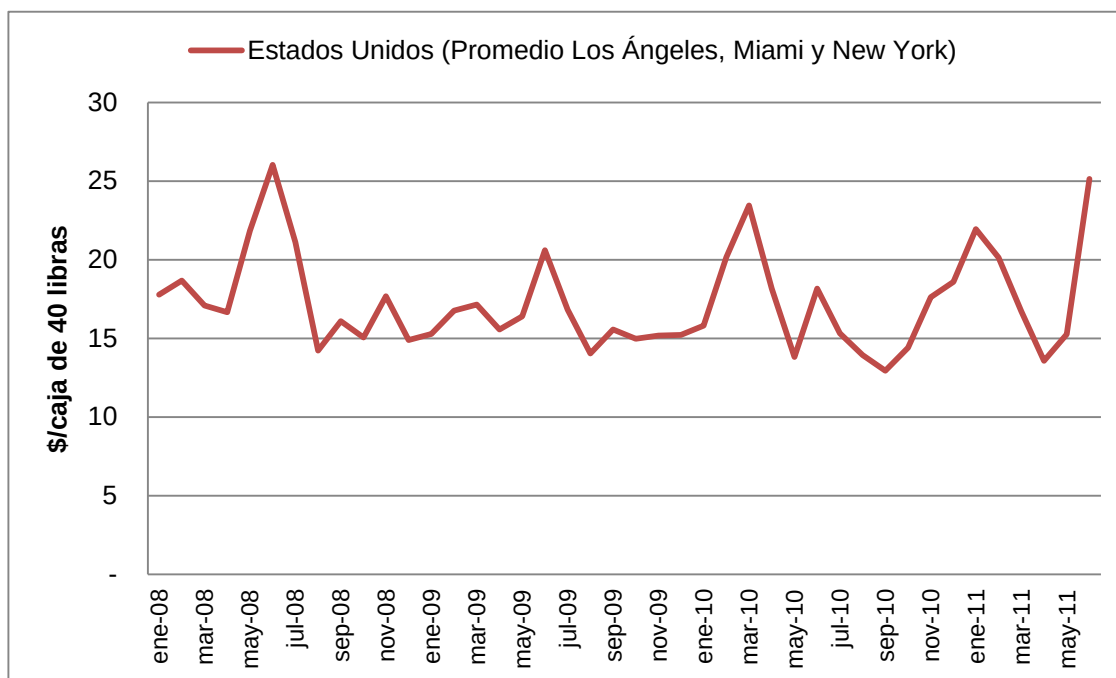
A nivel mundial la demanda de chayote es alta, especialmente en Estados Unidos (mayor importador) y Europa, pues su fruto es apetecido por los restaurantes y es recomendado por los médicos para los enfermos, esto ha motivado a varios países a incursionar en su producción (González, 2003); no obstante, el mercado internacional demanda frutos que tengan cierta tonalidad de verde y sin espinas, pero por las características de reproducción del fruto, solo el 60% de lo que se cosecha cumple con estas características, lo cual desincentiva el ingreso de proveedores en el mercado internacional.

A pesar de la demanda creciente del chayote, no se encontraron datos de producción, importaciones y exportaciones mundiales en las bases de datos del USDA y FAOSTAT. La revisión de literatura indica que para el 2003 Costa Rica se posicionaba como el mayor productor, seguido por México (González, 2003). Esta condición según información suministrada por funcionarios de la Cámara de Productores y Exportadores de Chayote se mantenía aún en el año 2011, no obstante, la participación de México en el mercado estadounidense ha venido creciendo hasta alcanzar el 45%, mientras que Costa Rica continúa como el principal proveedor con el 50% de la cantidad importada. El crecimiento de las exportaciones de chayote mexicano hacia Estados Unidos preocupa al sector, pues este ha mejorado su calidad hasta el punto de obtener un producto muy similar al costarricense, pero mantienen costos de producción y de transporte inferiores al producto nacional. Otros países importantes en la producción de chayote son Argelia, India, Nueva Zelanda y Australia, pero canalizan la mayor parte de su producción para el autoconsumo.

El precio internacional del chayote en los Estados Unidos²⁷, indica que desde el año 2008, el precio promedio de una caja de 40 libras es de \$17,29; sin embargo, a lo largo de este periodo se muestran oscilaciones importantes que varían desde un máximo de \$26,04/caja en junio del 2008, a un precio mínimo de \$19,95/caja en setiembre del 2010.

Gráfico N° 16. Comportamiento del precio del chayote en Estados Unidos 2008-2011

(Dólares por caja de 40 libras)



Fuente: IICE con datos de <http://marketnews.usda.gov/portal/fv>

Para el mes de mayo del 2011, el precio en el mercado de los Estados Unidos oscilaba entre \$0,57 y \$1,2 por kg de fruta fresca. El análisis del comportamiento anual de los precios permite apreciar una tendencia hacia el alza que inicia en el mes de abril de cada año y se extiende hasta julio, cuando se vuelven a ubicar cerca de los \$18 por caja.

2.3 Palma

La palma aceitera es una planta que se encuentra en estado silvestre, semisilvestre y en forma comercialmente cultivada. De todas las plantas oleaginosas que se cultivan a nivel mundial, la palma aceitera es la que permite obtener los mejores rendimientos por hectárea.

²⁷ Considera los precios promedio que reporta el United States Department of Agriculture (USDA) de las importaciones en los estados de Los Ángeles, Miami y New York. Las exportaciones de chayote de Costa Rica ingresan mayoritariamente por Miami y New York, mientras que en Los Ángeles predomina el chayote mexicano.

El origen de la palma no ha sido plenamente confirmado, pero existen indicios de que su origen es africano. Esta planta se puede encontrar en su forma natural y cultivada en una franja de 15 grados latitud norte y sur del Ecuador. En condiciones naturales, la palma se encuentra en tierras cercanas a las costas, lagos, orillas de los ríos y zonas selváticas, pues son plantas poco competitivas frente a los grandes árboles de los bosques tropicales. La palma se desarrolla en zonas que cuentan con climas húmedos, con alta precipitación distribuida a lo largo de todo el año y periodos de sequía que no sobrepasen los 5 meses.

La introducción de la palma al continente americano se llevó a cabo en 1920, cuando la United Brands recibió semillas de diferentes líneas genéticas procedentes de Sumatra, Java y de los Estados Federados de Malaya (Malasia). Estas primeras semillas se plantaron en el Jardín Botánico de Lancetilla ubicado en Honduras y las primeras siembras comerciales en ese país se dieron en 1936 (CANAPALMA, 2011; 4). En el caso de Costa Rica su producción se inició a mediados de la década de los cuarenta en el Pacífico Central (Quepos) en las áreas bananeras que fueron abandonadas por el problema que causó la marchitez del banano (*Fusarium oxysporium sp. cubense*). Para 1952, el cultivo alcanzó unas 4.000 hectáreas y las siembras continuaron extendiéndose y para 1969 el área sembrada prácticamente se había duplicado y alcanzó las 8.730 hectáreas.

En 1950 se inició la construcción de la primera planta extractora de aceite que se ubicó en Damas de Quepos y empezó su funcionamiento en 1951, posteriormente entre los años 1966 y 1967 se construyó una segunda planta extractora de aceite en el distrito de Naranjo de Quepos (CANAPALMA, 2011; 4).

El desarrollo del cultivo de la palma en el Pacífico Sur en el Valle de Coto se inició en 1966, al igual que en el Pacífico Central como una alternativa para sustituir el banano y en 1970 se construyó la primera planta extractora de aceite de esta zona, cuando se contaba con un área sembrada cercana a las 2.800 hectáreas (CANAPALMA, 2011; 4).

En 1968 se da un cambio importante en la producción de palma, debido a que la variedad Deli Dura se cambió por cruces de palmas Duras con Pisíferas (DXP) y a partir de 1969 en todas las plantaciones se empezó a utilizar la variedad DXP. En la década de los setenta, el cultivo de la palma tomó más auge, pues los productores independientes con áreas menores a 10 hectáreas incursionaron en el cultivo de forma independiente o a través de cooperativas. Para 1992 se reportaban 25.000 hectáreas cultivadas de palma, de las cuales 10.000 pertenecían a productores independientes y cooperativas y 15.000 eran de Palma Tica.

Es importante mencionar que en la producción de palma, el sector cooperativo ha jugado un papel clave pues cooperativas como: COOPEAGROPAL, COOPROSUR y COOPETRABASUR en el Valle de Coto; y COOPECALIFORNIA y COOPESILENCIO en el Pacífico Central, concentran importantes áreas de

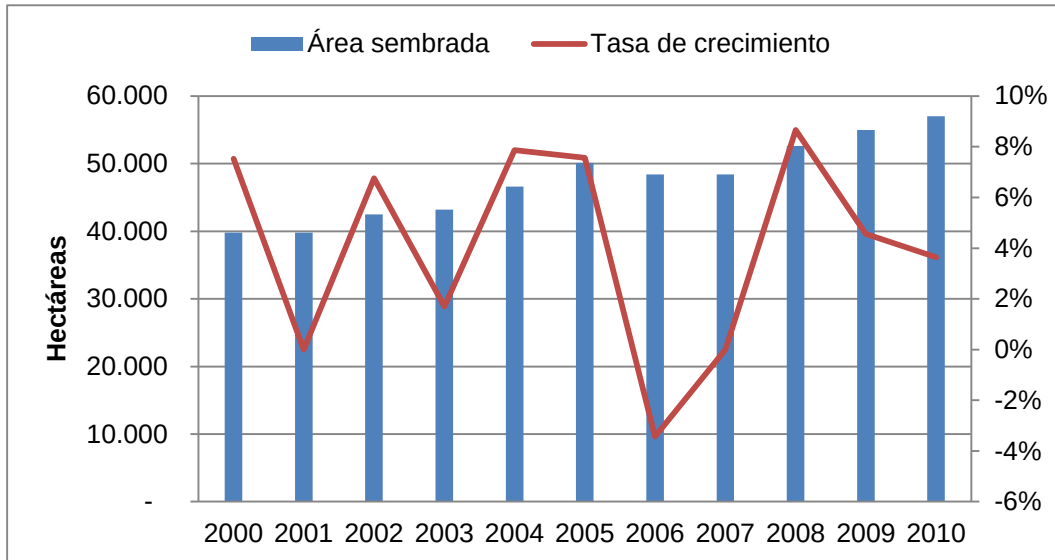
producción. Dentro del sector cooperativo se destaca la participación de COOPEAGROPAL que logró construir su propia planta extractora de aceite (CANAPALMA, 2011; 5).

Para el año 2010, el cultivo de palma aceitera se ubicó como el segundo cultivo industrial con mayor área sembrada hasta alcanzar las 57.000 hectáreas, de las cuales un 64% se ubica en el Pacífico Sur, 31% en el Pacífico Central y 5% en la región Huetar Atlántica. La expansión del cultivo en los últimos años se concentra en la Región Brunca, donde se presenta una ampliación de la frontera agrícola, un excelente clima y la construcción de varias plantas de extracción, así como la consolidación de proyectos como CIPA y el impulso generado por Palma Tica y Coopeagropal (CANAPALMA, 2011; 15). En la zona Atlántica se contabiliza un área sembrada de 3.128 hectáreas, de las cuales 2.158 hectáreas pertenecen a Asopalma y el resto es de productores independientes, los cuales han recibido el impulso de Palma Tica, empresa que les garantiza la venta de su producto mediante la firma de contratos (CANAPALMA, 2011; 15).

La producción de palma es estacional y se concentra en los meses de invierno, mayo a noviembre, mientras que en los meses de verano, diciembre a abril la producción tiende a disminuir. Datos de CANAPALMA estiman que la productividad nacional es de 17,5 toneladas de fruta/ha al año, lo cual permite obtener un rendimiento de 4 toneladas de aceite de palma al año. Este rendimiento se ha mantenido relativamente estable durante los últimos 4 años.

Desde el año 2000 el área sembrada se ha incrementado a una tasa promedio de 4,08% anual; sin embargo, entre el 2000 y el 2005 la tasa de crecimiento fue de 5,24% promedio anual, posterior a esta fecha el ritmo de crecimiento en el área sembrada se ha reducido a una tasa promedio de 2,69% anual. El ritmo de crecimiento en el área sembrada se ha visto reducido por restricciones en el acceso al financiamiento, porque si bien es cierto que las agroindustrias financian parte del crecimiento en el área sembrada, no son suficientes los recursos y esto ha desacelerado el aumento en el área sembrada.

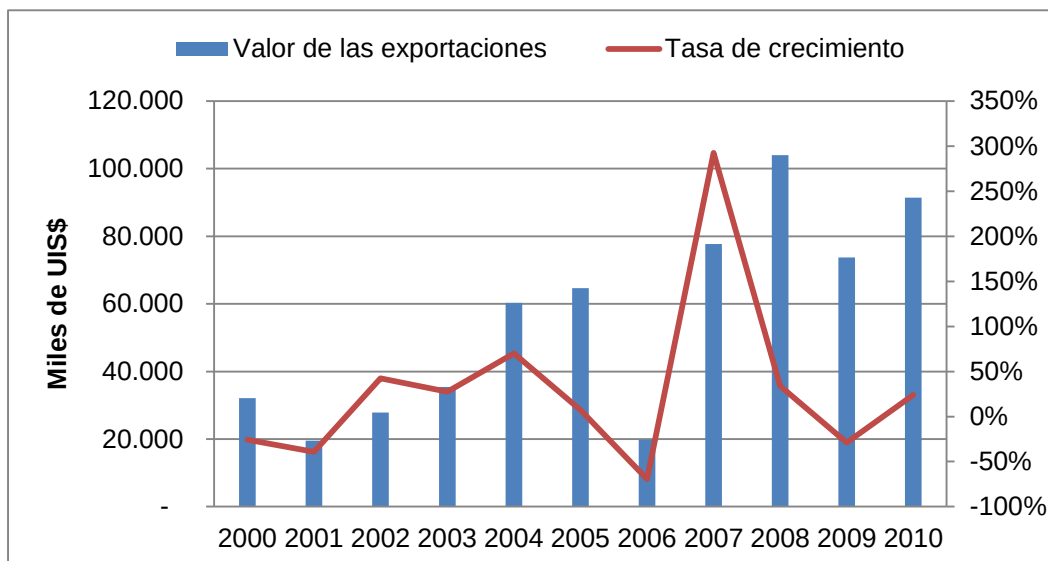
Gráfico N° 17. Comportamiento del área sembrada y tasa de crecimiento de la palma aceitera 2000-2010



Fuente: IICE con datos de los boletines estadísticos de SEPSA

El valor de las exportaciones de aceite de palma presenta una serie de fluctuaciones; sin embargo, se puede apreciar una tendencia hacia el alza. Entre el año 2000 y el 2005, el valor de las exportaciones se incrementó a una tasa promedio anual de 13,68% pasando de \$32,1 millones en el 2000 a \$64,6 millones en el 2005. Para el año 2006 se presentó un descenso importante en el valor de las exportaciones de -69,13% hasta ubicarse en \$19,8 millones; no obstante, durante los siguientes cuatro años se presentó un incremento promedio anual de 80,23% en el valor de las exportaciones, alcanzando un máximo de \$103,9 millones en el año 2008, el incremento en el valor de las exportaciones se relaciona con el comportamiento hacia el alza que han experimentado los precios del aceite de palma en los mercados internacionales.

Gráfico N° 18. Comportamiento del valor de las exportaciones y tasa de crecimiento del aceite de palma 2000-2010



Fuente: IIICE con datos de los boletines estadísticos de SEPSA

Un conteo realizado con personal de CANAPALMA, el Consejo Nacional de Producción y otras instituciones públicas y privadas permitió estimar la existencia de 1.776 productores, de los cuales el 1.178 se encuentran agrupados en cooperativas, asociaciones o consorcios; 596 se catalogan como productores independientes, adicional a esto se encuentran las fincas de Palma Tica.

Actualmente en el país existen 6 plantas extractoras que se dedican a procesar la palma: cuatro se ubican en el Pacífico Sur y dos se localizan en el Pacífico Central²⁸. La palma aceitera es un cultivo con alto potencial de industrialización, que permite potenciar una gran cantidad de usos que van desde los aceites, jabones, margarinas, cosméticos, olefinas, hasta biocombustibles, lo cual genera una serie de usos alternativos.

Con respecto a la generación de empleo, la actividad palmera se desarrolla en zonas marginales rurales generando más de 8.000 empleos directos permanentes todo el año, además se estima que la actividad genera más de 31.000 empleos indirectos (CANAPALMA, 2011; 15).

La producción de la palma de aceite presenta una demanda inelástica y responde a esta con muy pocas variaciones en el mercado nacional e internacional, paralelo a esto su característica de cultivo permanente y empleador de mano de obra en cantidades suficientes, lo convierten en una opción adecuada para las zonas bajas de los trópicos.

²⁸ Datos de CANAPALMA indican que en la zona Atlántica del país se está construyendo una nueva planta extractora que pronto podrá iniciar operaciones.

2.3.1 Mercado mundial de la palma y aceite de palma

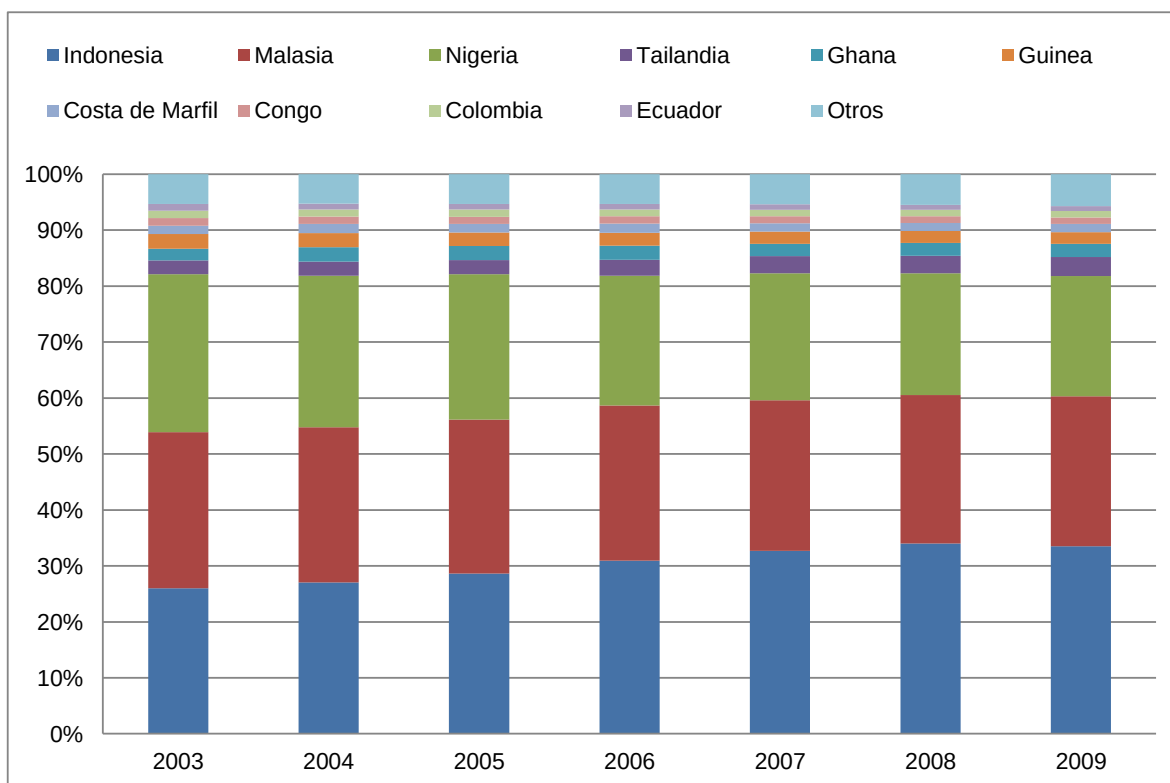
Datos de FAO para el año 2009 indican que el área mundial cosechada de palma aceitera fue de 14.921.224 hectáreas. Para ese año, Indonesia se posicionó como el país con mayor área cosechada, con 5.000.000 de hectáreas, lo cual equivale al 33,51% del área cosechada a nivel mundial; el segundo país con mayor área cosechada es Malasia con 4.000.000 de hectáreas equivalentes un 26% del área mundial, seguido por Nigeria 3.200.000 hectáreas que representan el 21% del área cosechada en el mundo. Estos resultados demuestran que Indonesia, Malasia y Nigeria concentran más del 80% del área mundial cosechada de palma aceitera. Para el año 2009, los datos de la FAO ubican a Costa Rica en la posición número 15 con un área cosechada con 55.000 hectáreas que equivalen al 0,37% del área cosechada en el mundo.

Cuadro N° 15. Área mundial cosechada de palma aceitera 2003-2009
(Datos en hectáreas)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Indonesia	3.040.000	3.320.000	3.690.000	4.110.000	4.540.000	5.000.000	5.000.000
Malasia	3.260.000	3.402.000	3.552.000	3.678.000	3.741.000	3.900.000	4.002.000
Nigeria	3.300.000	3.320.000	3.350.000	3.075.000	3.150.000	3.200.000	3.200.000
Tailandia	287.864	309.164	324.193	379.872	426.120	461.555	510.213
Ghana	240.000	317.600	325.200	333.000	299.900	337.800	352.800
Guinea	310.000	310.000	310.000	310.000	310.000	310.000	310.000
Costa de Marfil	171.779	203.031	197.156	219.233	203.006	215.000	220.000
Congo	160.000	159.581	161.605	169.654	172.000	175.000	175.000
Colombia	150.399	157.328	169.564	165.000	165.000	165.000	165.000
Ecuador	146.000	123.158	128.490	130.000	135.000	135.000	135.000
Otros	619.552	648.366	685.097	705.621	746.936	803.016	851.211

Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

Gráfico N° 19. Distribución porcentual del área mundial cosechada de palma aceitera 2003-2009



Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

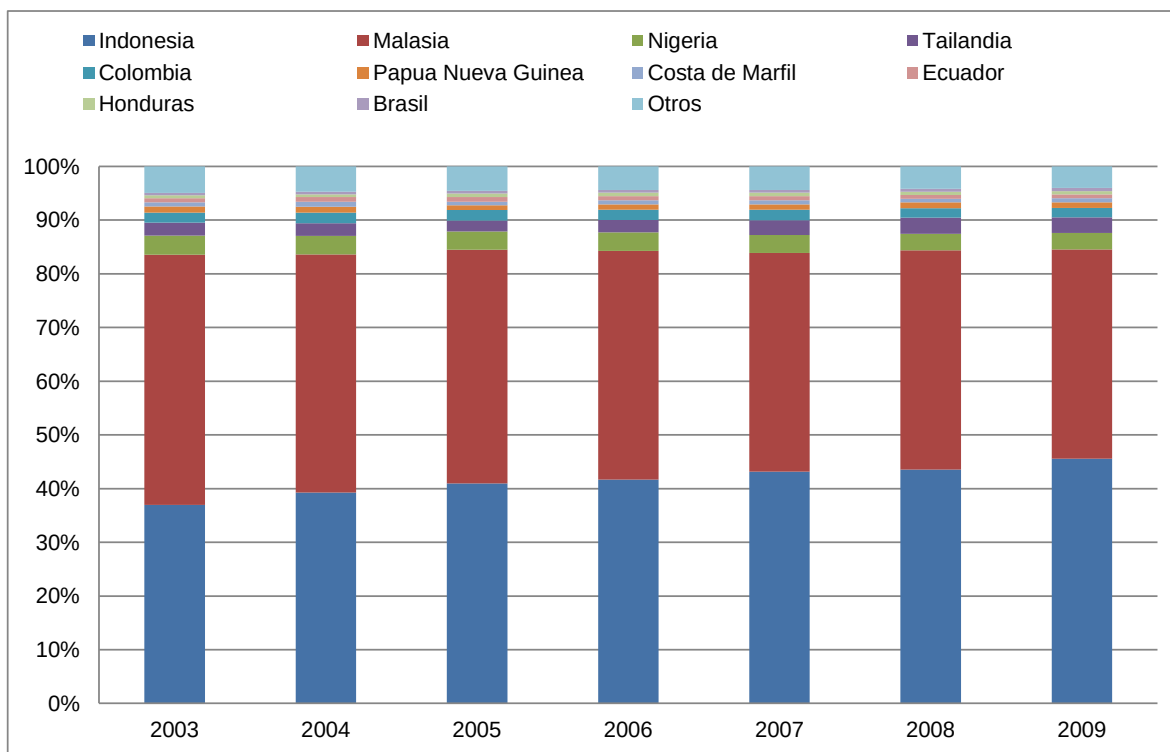
La producción mundial de aceite de palma muestra una importante concentración, para el año 2009 según datos de FAOSTAT, Indonesia reporta una producción de 20.550.000 toneladas de aceite, las cuales equivalen a un 45% de la producción mundial, seguido por Malasia con 17.564.900 toneladas, es decir un 41% de la producción. Costa Rica durante el 2009 reportó una producción de 190.757 tonelada de aceite, las cuales significaron el 0,42% de la producción mundial que se obtuvo ese año.

Cuadro N° 16. Producción mundial de aceite de palma 2003-2009
(Datos en toneladas)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Indonesia	10.600.000	12.380.000	14.100.000	15.540.000	16.760.000	18.910.000	20.550.000
Malasia	13.354.800	13.976.200	14.961.700	15.880.700	15.823.700	17.734.400	17.564.900
Nigeria	1.022.000	1.094.000	1.170.000	1.287.000	1.309.000	1.330.000	1.380.000
Tailandia	690.000	735.000	700.000	860.000	1.050.000	1.300.000	1.310.000
Colombia	526.634	630.400	672.576	711.000	780.000	777.800	802.400
Papua Nueva Guinea	326.000	345.000	310.000	365.000	382.000	465.000	470.000
Costa de Marfil	225.872	297.534	236.000	281.000	288.819	290.000	325.000
Ecuador	220.945	261.237	290.568	291.000	295.000	309.000	321.000
Honduras	158.000	170.000	237.500	257.600	265.800	273.400	290.000
Brasil	129.000	142.000	160.000	170.000	190.000	220.000	265.000
Otros	1.409.104	1.493.915	1.567.654	1.642.842	1.702.364	1.818.826	1.805.632

Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

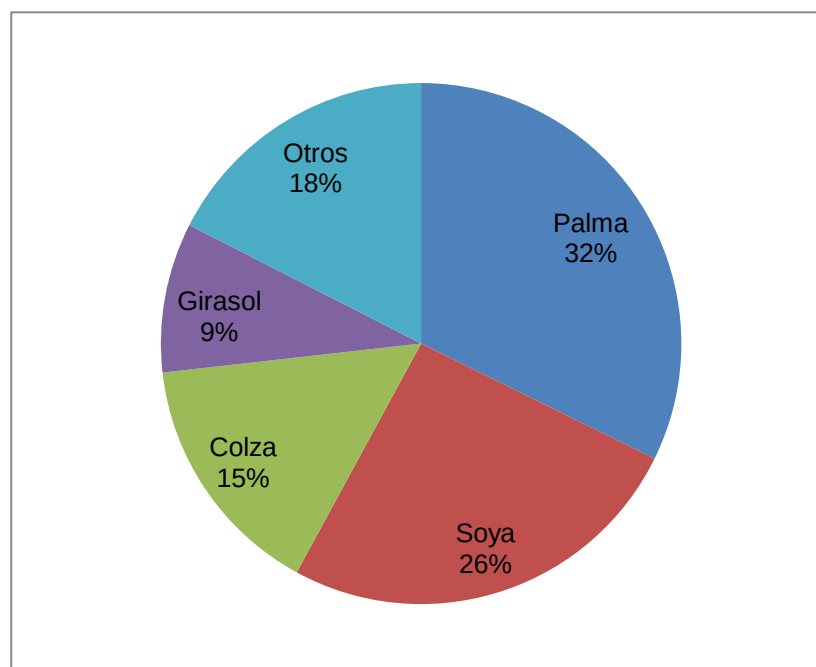
Gráfico N° 20. Comportamiento de la distribución porcentual de la producción mundial de aceite de palma 2003-2009



Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

El aceite de palma se posicionó en el 2009 como el de mayor producción, al aportar el 32% de la producción mundial de aceites, seguido por la soya con un 28%, colza 15%, girasol 9%, mientras que otros aceites obtenidos a partir de pepita de palma, semilla de algodón, maní, coco, oliva, maíz ajonjolí, linaza y ricino, aportaron el 18% de la producción mundial de aceites.

Gráfico N° 21. Distribución porcentual de la producción mundial de aceites 2009



Fuente: IICE con datos CANAPALMA, 2011; 7.

Los datos del comercio internacional de aceite de palma indican, que durante el año 2008, el mayor importador a nivel mundial de aceite de palma fue la India con 5.549.430 toneladas lo cual representa el 16,85% de las importaciones mundiales, seguido por China con 5.392.563 toneladas que equivalen a un 16,37% del total importado. Otros países que sobresalen como importadores son los Países Bajos, Pakistán, Alemania y Estados Unidos, los cuales durante el 2008 realizaron en conjunto el 17,59% de las importaciones mundiales.

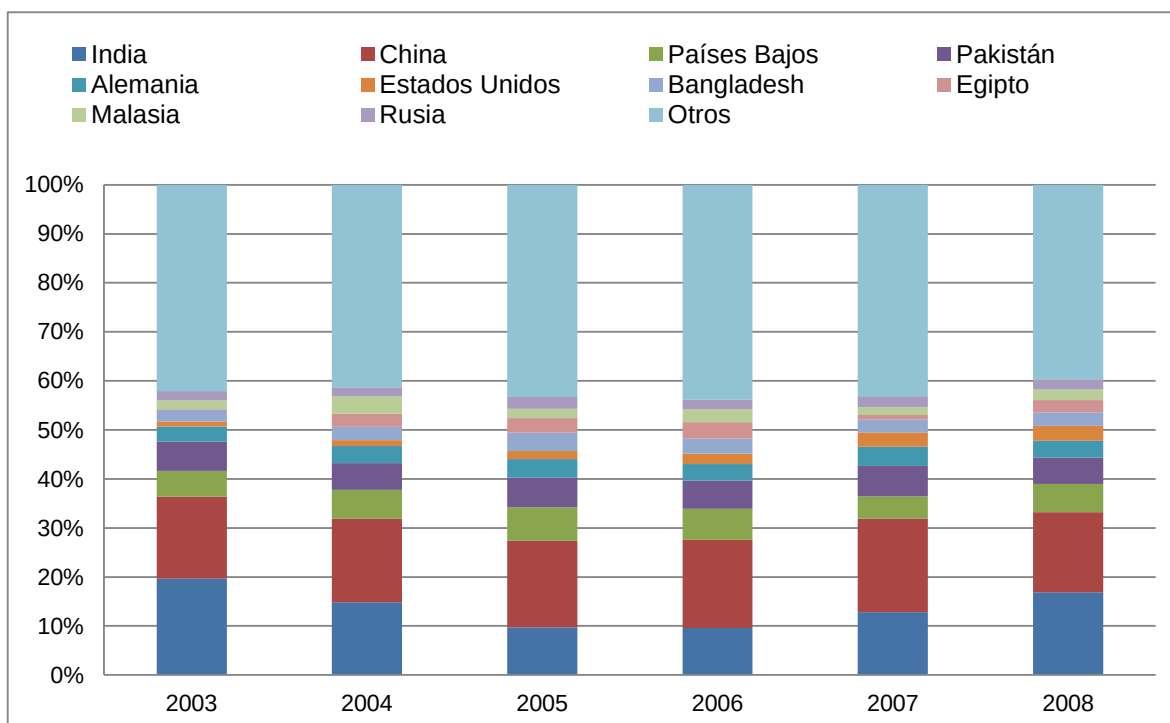
Cuadro N° 17. Principales importadores de aceite de palma a nivel mundial 2003-2008

(Datos en toneladas)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
India	4.026.440	3.472.520	2.449.180	2.766.380	3.514.900	5.549.430
China	3.423.002	3.980.865	4.468.214	5.220.159	5.223.367	5.392.563
Países Bajos	1.076.640	1.378.830	1.721.370	1.832.220	1.237.820	1.904.780
Pakistán	1.210.880	1.279.970	1.531.190	1.663.230	1.710.440	1.763.940
Alemania	636.565	821.987	949.792	963.886	1.076.390	1.127.540
Estados Unidos	211.172	273.686	415.889	629.455	787.825	996.967
Bangladesh	498.100	644.400	930.700	887.200	708.500	901.000
Egipto	16.697	618.802	754.517	957.304	260.667	829.804
Malasia	367.999	822.154	486.338	779.037	435.845	721.890
Rusia	388.860	435.169	599.779	543.031	575.605	692.222
Otros	8.611.885	9.667.989	10.929.045	12.697.671	11.859.508	13.062.159

Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

Gráfico N° 22. Comportamiento de la distribución porcentual de los importadores mundiales de aceite de palma 2003-2008



Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

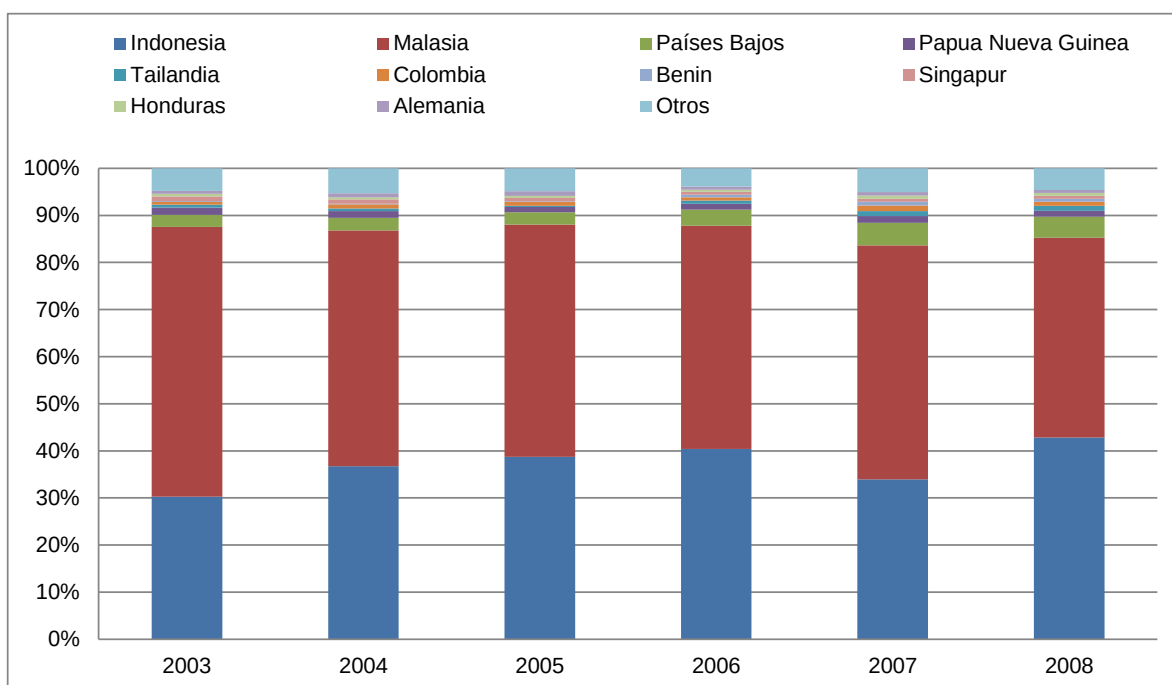
Al igual que los datos de área sembrada y producción, las exportaciones mundiales de aceite de palma muestran una concentración importante en Indonesia y Malasia, países que exportaron más de 14.000.000 de toneladas cada uno. Las exportaciones de estos dos países representaron durante el año 2008, el 85% de las exportaciones mundiales de aceite de palma. Según datos de FAOSTAT para el 2008, Costa Rica se ubicó en la posición N°14 entre los mayores exportadores mundiales de aceite de palma al exportar 123.087 toneladas, lo cual significó el 0,37% del total de exportaciones mundiales.

**Cuadro N° 18. Principales exportadores de aceite de palma a nivel mundial
2003-2008**
(Datos en toneladas)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Indonesia	6.386.410	8.661.650	10.376.200	12.100.900	8.875.420	14.290.700
Malasia	12.079.100	11.793.600	13.192.500	14.202.700	13.011.100	14.142.400
Países Bajos	533.618	624.865	698.843	1.027.440	1.251.810	1.500.510
Papua Nueva Guinea	326.900	339.000	295.200	362.300	368.300	410.258
Tailandia	137.838	124.295	81.057	205.080	283.065	360.342
Colombia	118.940	213.889	228.343	213.666	315.575	292.137
Benin	32.000	32.000	24.000	160.000	198.000	210.000
Singapur	212.301	215.130	184.004	183.475	175.789	205.090
Honduras	118.549	108.228	128.584	141.906	178.047	204.816
Alemania	128.142	198.812	268.421	204.142	185.089	203.412
Otros	1.013.692	1.247.992	1.292.078	1.150.959	1.323.744	1.541.309

Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

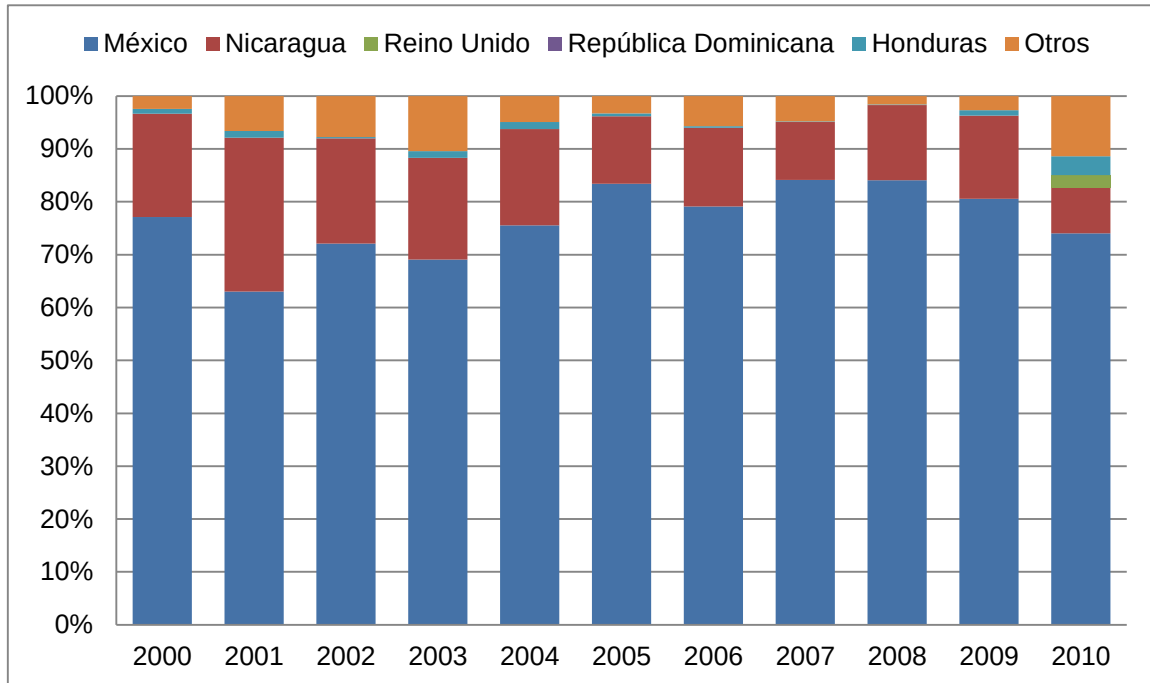
**Gráfico N° 23. Comportamiento de la distribución porcentual de los
exportadores mundiales de aceite de palma 2003-2008**



Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

Al analizar el destino de las exportaciones de aceite de Costa Rica, durante la última década, se puede apreciar que los principales mercados han sido México y Nicaragua. A cada uno de estos países se enviaron en promedio el 75% y 16% del total de exportaciones realizadas durante este periodo.

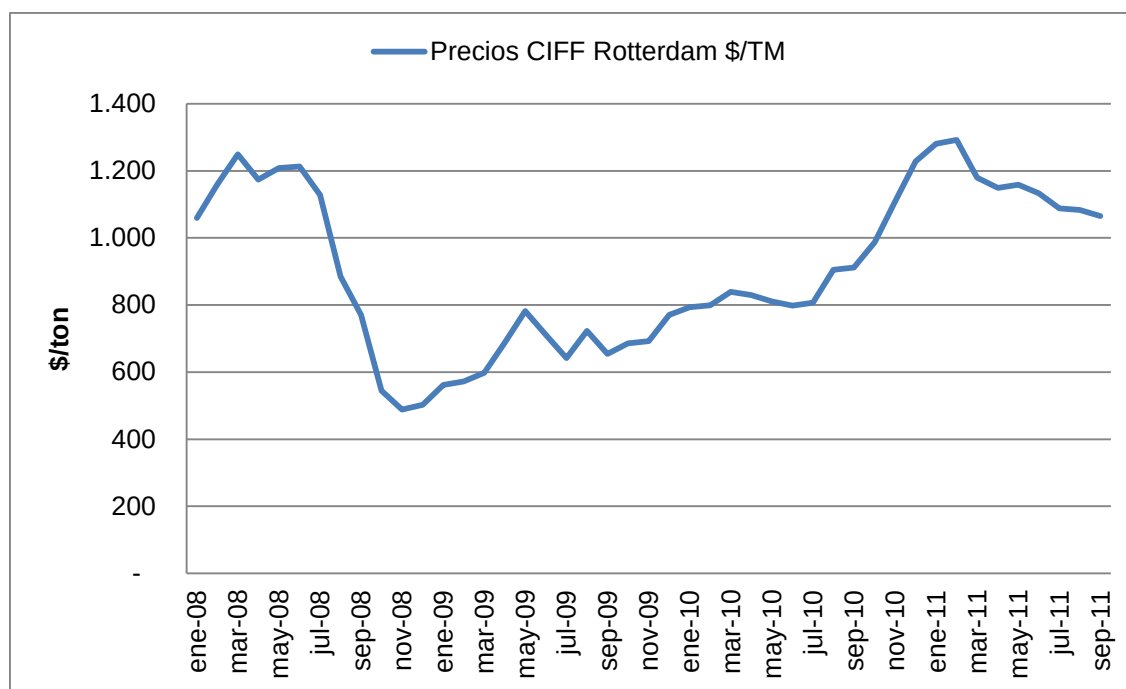
Gráfico N° 24. Principales destinos de las exportaciones de aceite de palma de Costa Rica para el periodo 2000-2010



Fuente: IICE con datos de PROCOMER

Para analizar el comportamiento del precio internacional del aceite de palma se utilizó como referencia el precio CIFF Rotterdam, reportado por CANAPALMA y el Sistema de Información de Mercados del Consejo Nacional de Producción. Para el periodo comprendido entre enero y noviembre del 2008, el precio descendió a una tasa promedio mensual de -7%, pasando de \$1.059 a \$488/ton en noviembre de ese año. A partir de diciembre del 2008 y hasta febrero del 2011, los precios de la palma se incrementaron a una tasa promedio mensual de 4% hasta alcanzar en febrero del 2011, un precio de \$1.292/ton, luego de esta fecha los precios presentan una leve tendencia a la baja a una tasa promedio mensual de -3%, para ubicarse en setiembre del 2011 en \$1.065/ton.

Gráfico N° 25. Comportamiento del precio promedio internacional de la tonelada de aceite de palma 2008-2011
(Dólares por tonelada)



Fuente: IICE con datos de SIMM-CNP/CANAPALMA

Debido a que la participación relativa de Costa Rica en el mercado mundial de aceites (especialmente de palma) es pequeña, nuestro país es un tomador de precios.

A nivel nacional, el precio del aceite de la palma está liberalizado; sin embargo, como se mencionó anteriormente, la Cámara Nacional de Productores de Palma y los industriales tienen un modelo para establecer el pago de la fruta de forma mensual a los productores. Este modelo utiliza como referencia los precios promedio mensuales CIFF Rotterdam y se revisa de forma periódica para mantener una equidad en los precios que reciben los productores.

Con respecto al peso del precio de los aceites en el consumidor, la publicación de sobre la composición de la Canasta Básica de Diciembre del 2010 indica que las grasas representan un 5,3% del costo total de la canasta, lo cual significa un costo relativamente similar al del azúcar y los frijoles.

2.4 Plantas, Flores y Follajes

En el subgrupo de plantas, flores y follajes se incluye gran diversidad de productos que al sumar en conjunto el valor de sus exportaciones durante la última década, representan en promedio el 5% del valor de las exportaciones de origen agropecuario que ha realizado el país. Debido a la gran cantidad de productos

que se incluyen en estas categorías se hará un análisis del mercado mundial para cada subgrupo de forma agregada²⁹, pues debido a la amplitud de productos y a la disponibilidad de información se imposibilita realizar un análisis desagregado por producto.

2.4.1 Plantas vivas

A nivel mundial el mayor exportador de plantas vivas es Holanda, seguido por Italia y Alemania. Al analizar el comportamiento del volumen de las exportaciones de Holanda (mayor exportador mundial), se aprecia que durante los años de crisis (2008 y 2009), las exportaciones se redujeron y para el 2010, mostraron una leve recuperación. A nivel mundial, Costa Rica se posiciona como el décimo país con mayor volumen de exportaciones de plantas vivas y al analizar el comportamiento se aprecia una reducción en el año 2009 de 39%, al pasar de 60.635 toneladas en el 2008 a 36.850 toneladas en el 2009; para el año 2010 se muestra una recuperación del volumen de las exportaciones de plantas vivas, pero se mantiene a un nivel inferior al logrado en el 2008.

Dentro de las plantas vivas que más exporta Costa Rica se destacan los esquejes florales, de los cuales en el año 2010 se exportaron 453.010 kilogramos y su principal destino fue Estados Unidos con 229.371 kilogramos en el 2010. Las plantas de banano in vitro son otro producto importante de exportación con 23.080 kilos en el 2010 y su principal destino fue Panamá, seguido por Colombia, España y Estados Unidos³⁰. Para el año 2010, Costa Rica realizó el 2% de las exportaciones mundiales de plantas vivas.

²⁹ Para el año 2008 en plantas, flores y follajes se exportaron 57 productos (Procomer, 2010;14).

³⁰ Datos obtenidos por medio de la desagregación arancelaria por producto específico de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

**Cuadro N° 19. Principales exportadores de plantas vivas a nivel mundial
2006-2010**
(Datos en toneladas)

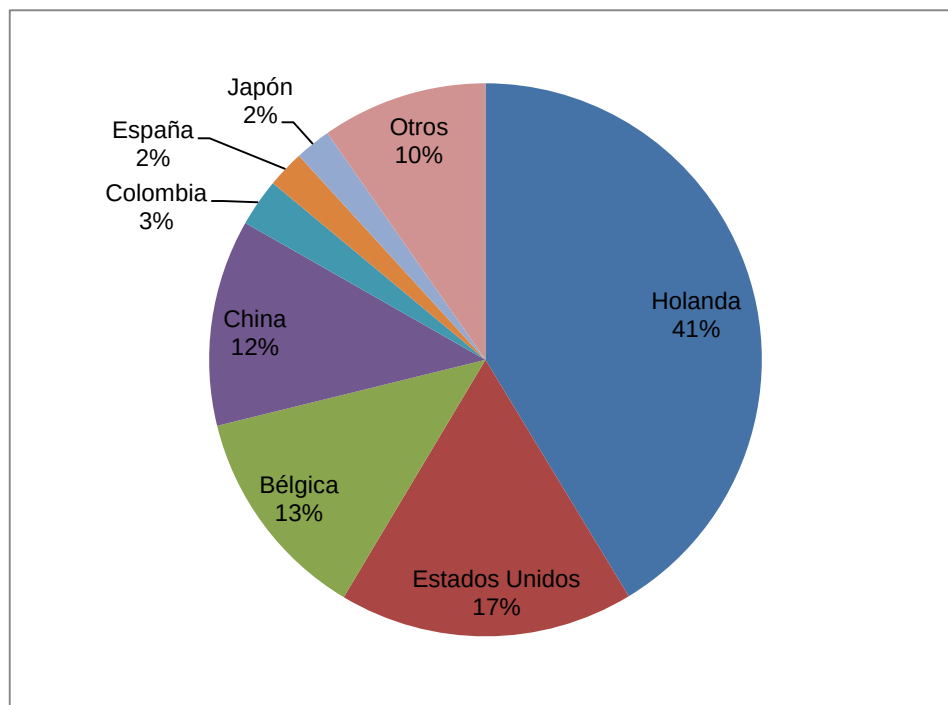
	2006	2007	2008	2009	2010
Holanda	1.056.082	1.062.140	948.003	861.647	971.211
Italia	339.783	386.678	383.513	353.400	382.534
Alemania	232.785	235.028	267.738	265.709	308.844
Bélgica	255.441	251.502	276.538	275.059	302.256
España	122.208	140.582	154.162	150.457	214.828
Dinamarca	99.417	78.988	78.700	73.174	67.723
Polonia	14.393	40.290	56.436	50.081	58.736
Francia	72.616	76.784	66.963	57.506	57.871
Hungría	51.331	43.325	64.706	56.970	53.032
Costa Rica	52.510	57.408	60.635	36.850	52.198
Taipei	35.753	42.337	34.094	30.912	33.384
Otros	364.526	400.597	439.427	518.837	217.912

Fuente: IICE con Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE obtenidos del International Trade Center.

En el siguiente gráfico se muestran los principales destinos de las exportaciones de plantas vivas de Costa Rica, en estas se incluye los esquejes sin enraizar e injertos, árboles, arbustos y matas de frutas y otros frutos comestibles, rododendros³¹, azaleas y rosales, incluidas sus raíces, esquejes e injertos. El 41% del volumen exportado de estos productos se dirigió a Holanda, seguido por Estados Unidos y Bélgica con 17 y 13%, del volumen exportado en el 2010.

³¹ Los rododendros son arbustos de hoja perenne pertenecientes a las familias de las ericáceas y originarios del Extremo Oriente, su tamaño varía desde los 50 cm hasta los 3 metros. En este género se han identificado más de 800 especies, todas ellas de una elevada utilidad decorativa, por lo que junto con las rosas se han convertido en los arbustos de flor más populares.

Gráfico N° 26. Principales destinos de las exportaciones de plantas vivas incluidas sus raíces, esquejes e injertos, 2010



Fuente: IICE con cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE y obtenidos del International Trade Center.

Al analizar el comportamiento para el año 2010 del valor FOB de las exportaciones de plantas vivas, raíces, esquejes e injertos se aprecia que las exportaciones enviadas a los Estados Unidos representan el mayor valor, esto a pesar de que el volumen enviado a Holanda durante ese año fue mayor, lo cual hace suponer que los productos enviados a los Estados Unidos recibieron un mayor precio por tonelada.

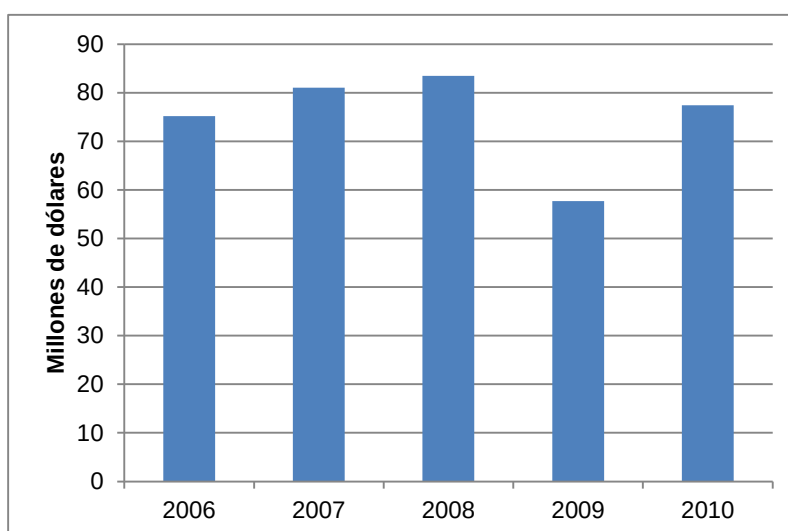
Cuadro N° 20. Valor de las exportaciones nacionales de plantas vivas incluidas sus raíces, esquejes e injertos, de acuerdo al destino 2009-2010

País	Valor FOB (Miles)		Toneladas		Variación 2009-2010
	2009	2010	2009	2010	
Estados Unidos	26.056	34.172	16.028	9.004	31%
Holanda	15.713	20.607	6.357	21.568	31%
Bélgica	2.103	5.645	2.248	6.572	168%
Canadá	3.119	3.577	114	131	15%
Alemania	2.635	2.841	313	256	8%
China	1.821	1.746	6.359	6.303	4%-
España	957	1.058	1.172	1.136	11%
Japón	643	1.047	704	1.093	63%
Colombia	127	884	149	1.459	596%
Panamá	294	691	114	203	135%
Otros	4.225	5.132	2.714	3.277	21%
Total	57.693	77.400	36.850	52.196	34%

Fuente: IICE con Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE, y obtenidos del International Trade Center.

A nivel mundial, el comportamiento del valor de las exportaciones durante el año 2009 presentó un descenso de 31%, al pasar de \$83 millones a \$58 millones; para el año 2010 se presentó un incremento en el valor de las exportaciones mundiales de plantas vivas, pero el valor se mantiene inferior al registrado en el 2008.

Gráfico N° 27. Comportamiento del valor mundial de las exportaciones de plantas vivas incluidas sus raíces, esquejes e injertos



Fuente: IICE con Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE y obtenidos del International Trade Center.

El análisis del volumen de las importaciones de plantas vivas por país, permite apreciar que 9 de los 10 mayores importadores son países europeos. Para el 2010, Alemania y Holanda realizaron el 29% de las importaciones mundiales de plantas vivas.

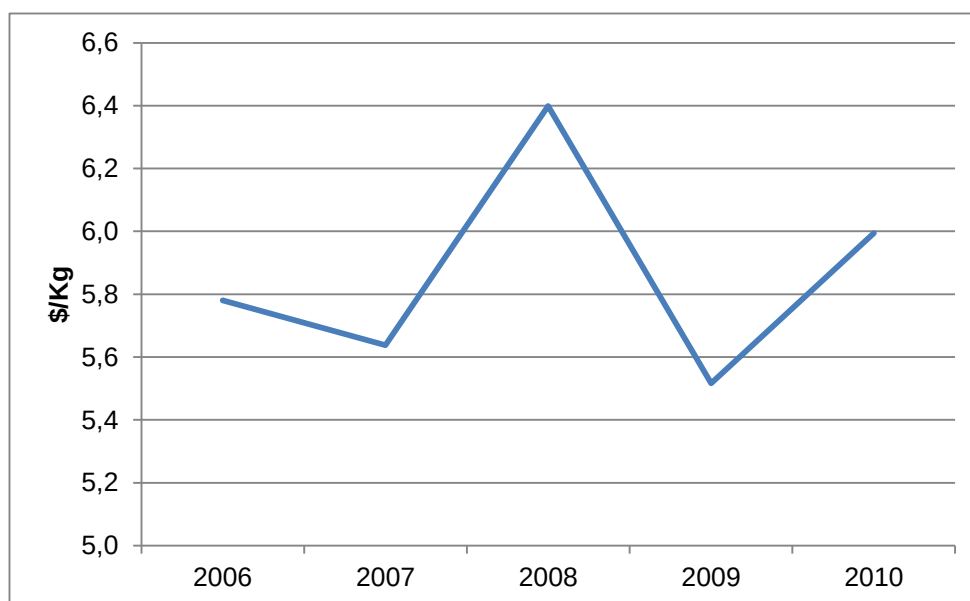
Cuadro N° 21. Principales importadores de plantas vivas incluidas sus raíces, esquejes e injertos a nivel mundial 2006-2010
(Datos en toneladas)

País	2006	2007	2008	2009	2010
Alemania	520.481	480.945	490.357	478.670	518.309
Holanda	174.149	203.676	250.968	112.709	258.209
Francia	213.174	226.331	224.631	228.843	243.153
Reino Unido	135.728	156.414	150.829	128.283	125.320
Suiza	103.245	109.789	111.147	108.811	120.752
Italia	86.877	85.451	84.471	82.154	106.977
Bélgica	109.911	100.268	117.890	105.693	101.046
Polonia	23.594	88.011	90.314	74.309	94.952
Rusia	54.505	69.601	86.854	67.987	84.368
Austria	63.472	87.755	68.631	67.299	74.201
Otros	3.070.188	2.785.777	1.878.540	1.057.465	939.090

Fuente: IICE con Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE y obtenidos del International Trade Center.

Para realizar una estimación del comportamiento de los precios de las plantas vivas, se utilizó como referencia el valor unitario reportado por tonelada para estimar un valor promedio por kilo. Debido a algunas inconsistencias de valores extremos (valores muy altos o muy bajos) encontrados en la base de datos consultada, se decidió excluir los dos valores más altos y los dos más bajos. Los resultados de esta estimación, permiten determinar que el valor promedio del kilo de plantas ornamentales fue de \$5,9 y este presentó una baja en el año 2009, lo cual junto con el menor volumen de exportaciones que se presentó ese año contribuyó a que el valor total de las exportaciones a nivel mundial de plantas ornamentales disminuyera.

Gráfico N° 28. Precio Promedio mundial de plantas vivas \$/kg



Fuente: IICE con Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE y obtenidos del International Trade Center.

2.4.2 Flores

La producción mundial de flores y capullos se concentra en Holanda, Estados Unidos y Japón, estos tres países controlan aproximadamente el 50% del valor de la producción mundial y manejan más del 20% el área de producción. Estos tres países junto con algunos países de Europa Occidental son los principales productores de flores cortadas; sin embargo, Holanda se destaca como el mayor productor y el principal exportador, pero además actúa como intermediario en la comercialización de las flores, gracias al sistema de distribución y las buenas conexiones con el transporte terrestre y aéreo que tiene con el resto de países miembros de Europa. Holanda es el país de la Unión Europea con mayor área de producción en la Unión Europea y cuenta con los productores más eficientes e innovadores dentro de la industria, esto gracias a los programas de investigación y desarrollo que han implementado. Debido a que en este país se transa el mayor número de flores a través de sus casas de subasta, se considera que Holanda define el precio de las flores a nivel mundial.

En el mercado internacional de flores se pueden identificar los siguientes flujos de comercio en las siguientes direcciones:

- de América Central y Sudamérica hacia Norteamérica
- de América Central y Sudamérica hacia Europa
- de Oriente Medio hacia Europa y
- de África hacia Europa

El análisis de los principales exportadores de flores a nivel mundial permite apreciar que Holanda es el mayor exportador, seguido por Colombia, Kenia y Ecuador, al ver el comportamiento del volumen exportado por los dos principales exportadores, se aprecia que Holanda y Colombia cubrieron durante el 2010 el 58% de las exportaciones mundiales de flores, lo cual muestra un importante poder de concentración en estos dos países. Como se mencionó anteriormente, a nivel Europeo Holanda es el principal exportador y abastece cerca del 85% de las exportaciones que requiere esta región. Por su parte, en el continente americano, Colombia es el principal exportador de flores, seguido por Ecuador y el principal destino de las exportaciones en el continente americano es Estados Unidos.

En el caso de Costa Rica, en el año 2010 se ubicó a nivel mundial en la posición 16 entre los mayores exportadores de flores y capullos, y aportó el 0,6% de las exportaciones mundiales.

Cuadro N° 22. Principales exportadores de flores y capullos a nivel mundial 2003-2010
(Toneladas)

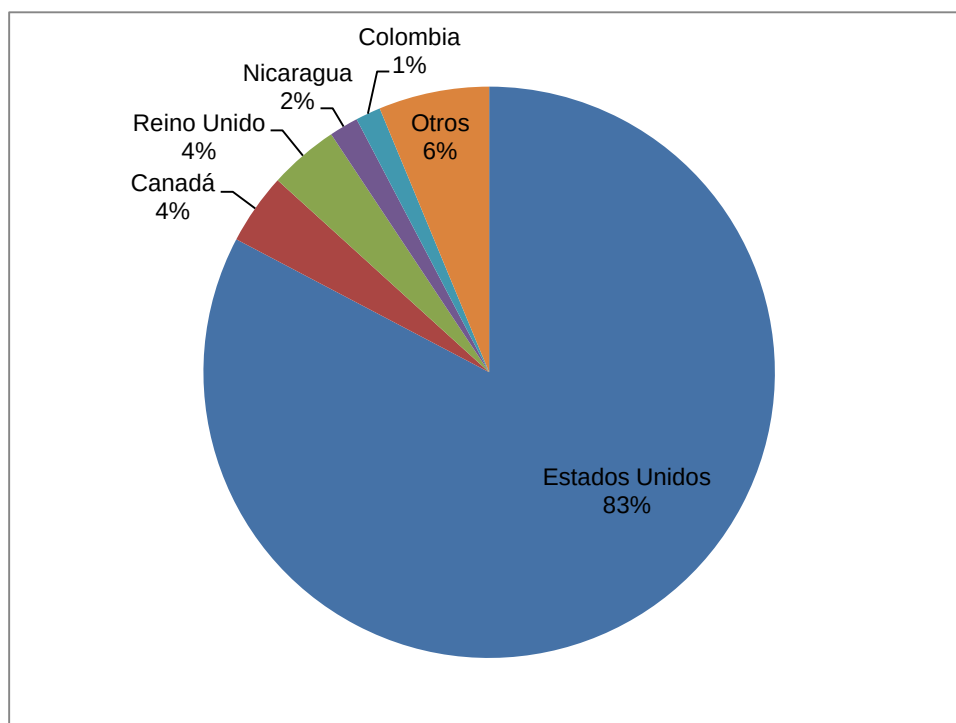
País	2006	2007	2008	2009	2010
Holanda	791.144	560.016	751.375	610.770	528.752
Colombia	223.346	231.975	221.269	205.460	220.224
Kenia	97.064	97.869	110.006	113.799	108.580
Ecuador	104.162	78.604	109.037	93.100	83.589
Malasia	74.485	19.904	80.299	78.140	58.610
Bélgica	12.270	Sin datos	14.191	26.293	39.837
Etiopía	8.652	17.296	24.541	31.572	37.345
Tailandia	25.502	27.665	28.805	27.359	28.169
China	20.930	19.749	22.423	21.908	23.225
México	20.572	23.908	23.594	22.095	22.783
Otros	380.465	155.052	168.613	185.827	136.795

Fuente: IICE con Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE y obtenidos del International Trade Center.

Durante el año 2010, el 83% de las exportaciones de flores y capullos³² de Costa Rica se realizó a los Estados Unidos, mientras que a Canadá y Reino Unido se envió un 4% a cada país.

³² Aquí se incluyen las exportaciones de flores y capullos frescos cortados para ramos y adornos de rosas, claveles, orquídeas, crisantemos, entre otros.

Gráfico N° 29. Principales destinos de las exportaciones de flores y capullos frescos, 2010



Fuente: IICE con Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE y obtenidos del International Trade Center.

Al analizar el valor de las exportaciones de flores y capullos de Costa Rica se muestra que Estados Unidos concentra el 90% del valor de las exportaciones y que para el año 2010 se presentó un incremento 29% hasta alcanzar los \$30,5 millones; pero a pesar de este repunte el valor es inferior al monto reportado durante el año 2008.

Cuadro N° 23. Valor y peso de las exportaciones nacionales de flores y capullos, de acuerdo con el destino 2009-2010

País	Valor FOB (Miles)		Toneladas		Variación 2009-2010
	2009	2010	2009	2010	
Estados Unidos	23.711	30.504	5.059	6.925	29%
Canadá	652	782	284	337	20%
Colombia	811	714	144	119	-12%
Reino Unido	484	622	264	330	29%
Holanda	247	265	86	112	7%
Francia	205	203	103	92	-1%
El Salvador	100	135	60	86	35%
México	58	116	4	9	100%
Nicaragua	69	96	111	138	39%
Otros	563	301	149	149	-47%
Total	26.900	33.738	6.264	8.297	25%

Fuente: IICE con Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE y obtenidos del International Trade Center.

Las exportaciones de flores ingresan a los Estados Unidos a través de Miami y se estima que más del 54% de las ventas se hace a través de las floristerías especializadas, mientras que el restante 46% se vende entre supermercados, tiendas de descuento y vendedores callejeros. Las ventas a los Estados Unidos y Europa se incrementan en fechas especiales como el día de San Valentín, Navidad, Día de la Madre y Día de la Secretaria; también los consumidores las demandan para otro tipo de eventos como bodas, funerales, feriados y cumpleaños.

Según los datos del International Trade Center, las principales flores que exporta Costa Rica son los lirios, que representan un 38% de las exportaciones totales de flores, seguido por el áster³³ y los crisantemos con 7 y 2,9% de las exportaciones, respectivamente.

³³ Existen en el mundo alrededor de 500 especies distintas del género áster con gran multitud de colores y tamaños. Sus flores poseen un botón central normalmente de color amarillo con pétalos estrechos y puntiagudos que hacen que su fisionomía sea muy similar a las margaritas.

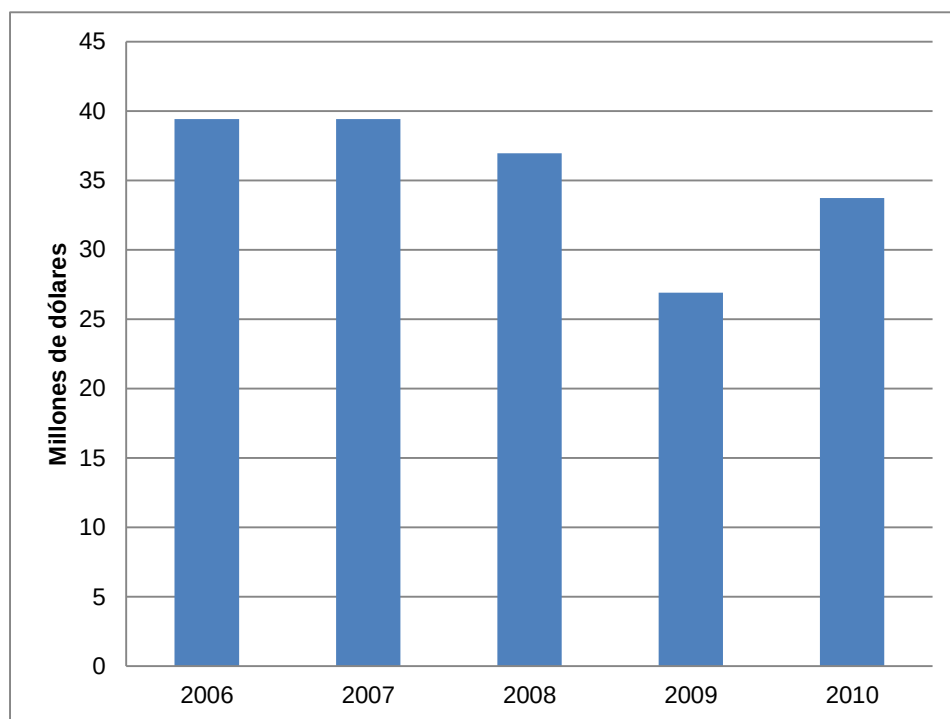
Cuadro N° 24. Principales tipos de flores exportados por Costa Rica al mundo, en kilogramos al 2010

Tipo de flor	Kilogramos	Relativo
Lirios	3.117,5	37,6%
Áster (<i>collistephus chinensis</i>)	582,6	7,0%
Crisantemos	244,1	2,9%
Heliconias	201,2	2,4%
Serberas	141,3	1,7%
Aves del paraíso	117,7	1,4%
Anturios	108,7	1,3%
Calas	83,0	1,0%
Orquídeas	16,2	0,2%
Gladiolas	14,4	0,2%
Otros	3.670,3	44,2%

Fuente: IICE con datos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE y obtenidos del International Trade Center.

Los datos reportados para el valor mundial de las exportaciones durante el 2009 presentan un descenso del -27% con respecto al 2008, pues el valor de las exportaciones pasó de \$36,9 millones a \$26,9 millones. Esta baja fue provocada por un descenso de -28% del valor de las exportaciones de los Estados Unidos, que se posiciona como el mayor exportador mundial de flores. Para el año 2010, el valor mundial de las exportaciones de flores y capullos frescos se incrementó en un 25% y alcanzó los \$33,7 millones.

Gráfico N° 30. Comportamiento del valor de las exportaciones mundiales de flores y capullos frescos



Fuente: IICE con Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE obtenidos del International Trade Center.

A nivel mundial, el principal importador de flores es Alemania con cerca del 18% de las importaciones mundiales, seguido por Estados Unidos con un 11%. Al analizar el comportamiento del volumen de importaciones de flores para el año 2009 se aprecia un descenso en los cinco mayores importadores (Alemania, Estados Unidos, Holanda, Reino Unido y Francia); sin embargo, para el 2010, los cuatro principales importadores aumentaron nuevamente el volumen de sus importaciones, mientras que Francia continuó a la baja. Es importante destacar que los países Europeos (Alemania, Holanda, Reino Unido, Francia, Rusia, Bélgica e Italia) concentran en promedio el 60% de las importaciones mundiales de flores y se estima que este consumo continuará creciendo por el desplazamiento de las poblaciones hacia áreas urbanas.

**Cuadro N° 25. Principales importadores de flores y capullos a nivel mundial
2006-2010**

(Datos en toneladas)

País	2006	2007	2008	2009	2010
Alemania	186.475	168.657	183.680	164.868	170.296
Estados Unidos	162.629	1.249	140.048	121.925	147.959
Holanda	130.865	45.020	120.210	86.836	135.531
Reino Unido	144.617	137.015	136.151	123.380	126.127
Francia	87.054	Sin datos	78.045	74.766	73.493
Rusia	36.637	50.941	57.049	51.009	55.608
Bélgica	30.523	31.995	27.482	37.292	50.737
Japón	34.481	35.408	36.053	38.519	44.145
Italia	33.844	Sin datos	34.238	30.894	33.762
Otros	201.247	194.130	258.587	227.438	226.197

Fuente: IICE con Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE y obtenidos del International Trade Center.

La diversidad de flores que se exporta al mercado internacional es muy amplia y su valor es variable de acuerdo con el tipo de flor. En el siguiente cuadro se muestra el comportamiento de los valores de diversos tipos de flores exportados por Costa Rica para el periodo 2006-2008. Para la mayoría de los casos, excepto para las orquídeas se muestra un incremento en el valor del kilogramo exportado, no se logró encontrar información para periodos más recientes.

Cuadro N° 26. Valores unitarios de las exportaciones de Costa Rica al mundo

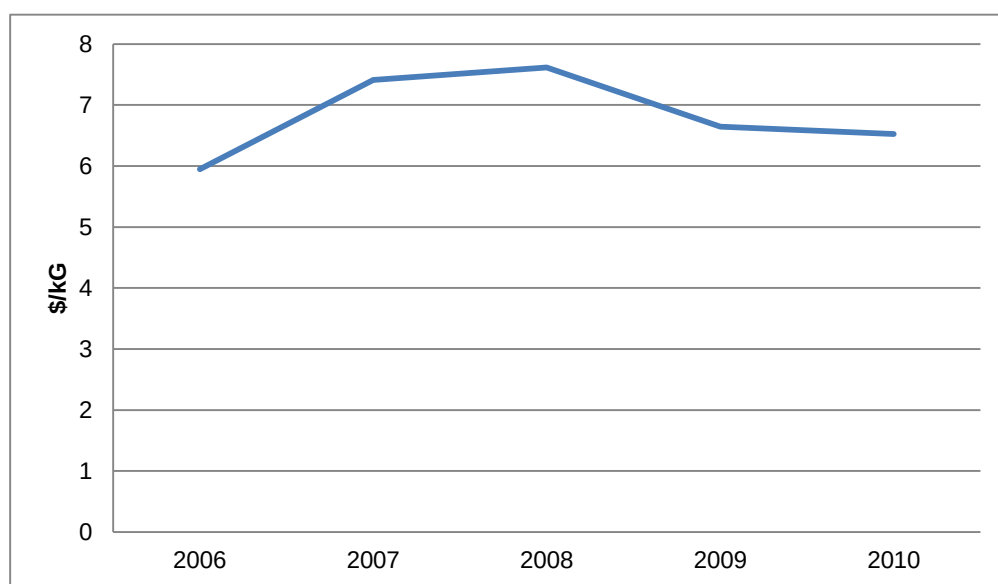
(Dólares por kilogramo)

	2006	2007	2008
Rosas	7,1	8,5	7,8
Crisantemos	2,4	3,4	3,8
Ginger	1,4	1,9	2,0
Aves del paraíso	2,7	3,3	3,4
Lirios	5,4	7,3	7,1
Orquídeas	12	8,9	7,4
Heliconias	2,2	2,7	3,1
Calas	2,7	3,8	4,3
Sysofilia	3,2	3,3	3,3
Serberas	4,3	5,4	5,3
Agapantos	3,1	2,8	3,1
Áster	3,6	3,7	3,5
Otros	3,2	4,0	3,9

Fuente: IICE con Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE y obtenidos del International Trade Center.

Con la información agregada a nivel mundial se aprecia que el valor promedio del kilo de flores comercializado muestra una tendencia a la baja desde el año 2008, para el año 2009, el valor del kilo de flores fue de \$6,6 lo cual representa una baja de 13% con respecto al año 2008 y para el año 2010 esta tendencia continuó pero de forma más moderada. La baja en el valor de las flores a partir del 2008, frente al incremento en los precios de los agroquímicos y los costos de transporte ha contribuido a reducir los márgenes de comercialización de los productores y exportadores de este tipo de producto.

Gráfico N° 31. Valor promedio mundial de flores y capullos \$/kg^{1/}



Nota: 1/Se eliminaron los dos valores extremos mínimos y máximos por incoherencia en la variabilidad de la base de datos obtenida.

Fuente: IICE con Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE y obtenidos del International Trade Center.

2.4.3 Follajes

Los follajes son un producto complementario a las flores, que los consumidores finales utilizan para resaltar los arreglos florales. La demanda de estos productos se comporta de forma muy similar a la demanda de las flores y se incrementa para fechas especiales como el día de San Valentín, Navidad y Día de las Madres. Por las características del producto los follajes se consideran como un artículo de lujo y su consumo se concentra en países con altos niveles de ingreso como Estados Unidos y países europeos.

La demanda de los follajes en los mercados internacionales, está determinada por la moda y las exigencias del mercado, debido a esto, los productores deben estar variando los colores, formas y tamaños de los follajes que producen. Los follajes que más exporta Costa Rica son el helecho hoja de cuero, los espárragos y

algunas especies de hojas. También se produce eucaliptos, arrayán y rusco³⁴. En la gran mayoría de las exportaciones de helechos y espárragos se exportan frescos y un pequeño porcentaje se exportan secos.

Para el año 2010 el mayor exportador de follajes a nivel mundial fue Dinamarca con 83.563 toneladas que representaron el 18% de las exportaciones mundiales realizadas ese año, el segundo mayor exportador de follajes es Malasia con 78.261 toneladas. Por su parte, Costa Rica se ubicó como el quinto mayor exportador de follajes a nivel mundial, con 26.900 toneladas que equivalen a un 6% de las exportaciones mundiales.

Cuadro N° 27. Principales exportadores de follaje a nivel mundial 2006-2010
(Datos en toneladas)

País	2006	2007	2008	2009	2010
Dinamarca	92.955	83.834	75.289	87.935	83.563
Malasia	1.345	1.654	85.452	103.052	78.261
Holanda	47.843	66.754	45.729	57.108	43.979
Estados Unidos	46.066	47.060	42.303	29.428	36.476
Costa Rica	37.835	36.129	30.357	25.118	26.900
Bélgica	25.762	22.666	23.264	25.725	25.112
Portugal	20.613	22.814	6.804	10.625	24.140
Alemania	14.493	13.404	12.045	14.744	17.436
China	16.980	19.623	17.926	14.251	16.015
Canadá	24.087	20.105	19.187	11.696	15.813
Otros	148.899	162.462	147.003	128.572	103.449

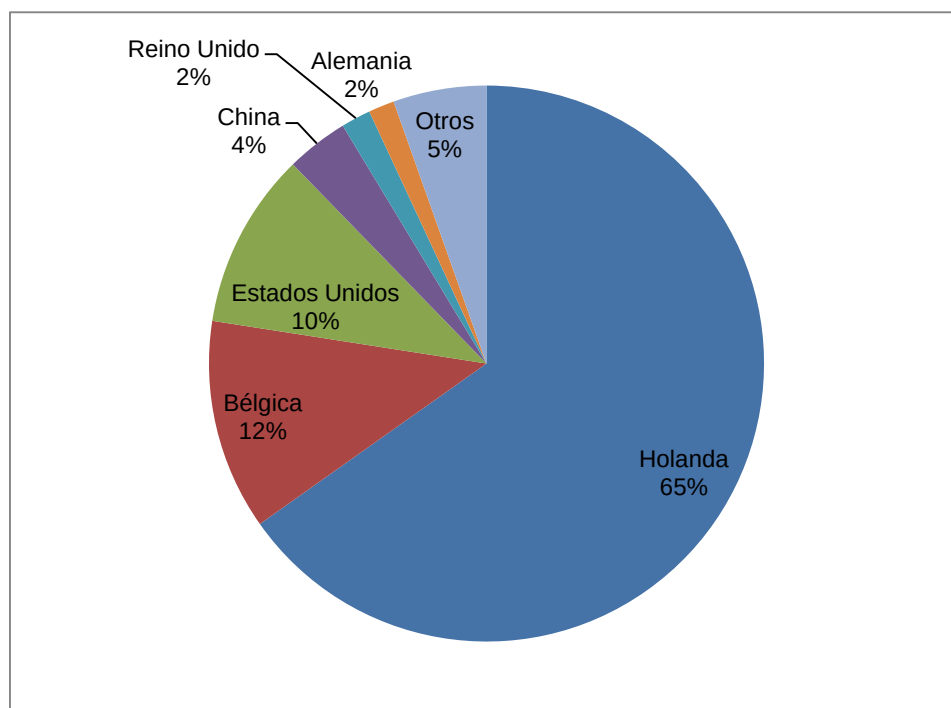
Fuente: IICE con Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE y obtenidos del International Trade Center.

Los follajes, hojas y demás, se producen en climas cálidos y húmedos, con condiciones de humedad que oscilan entre el 90 y el 95%. Los requerimientos edafoclimáticos de estos cultivos le dan una ventaja al país para la producción de follajes de excelente calidad. Los follajes, hojas y demás se posicionan como el sexto producto agrícola de exportación (PROCOMER, 2010; 10) y colocan al país como uno de los mayores competidores a nivel latinoamericano en este tipo de productos, además con la firma del Tratado de Libre Comercio con China, se presenta la oportunidad de expandir las exportaciones libres del arancel para este tipo de productos (PROCOMER, 2008; 17).

³⁴ El rusco es un arbusto que mide entre 30 cm y 80 cm y produce falsas hojas, de forma ovalanceolada de 2 cm a 3 cm de longitud y acabadas con una punta rígida y punzante. Las hojas verdaderas son muy pequeñas, como escamas que normalmente pasan desapercibidas, este follaje se utiliza como complemento en los arreglos florales y puede ser un sustituto de los helechos.

Los principales destinos de las exportaciones de follajes costarricenses durante el 2010 fueron Holanda (65%), Bélgica (12%) y Estados Unidos (10%), estos datos demuestran que la mayoría de las exportaciones de follajes se dirigen a países ubicados en el continente europeo.

Gráfico N° 32. Principales destinos de las exportaciones de follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos



Fuente: IICE con Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE y obtenidos del International Trade Center.

Al analizar el valor de las exportaciones de follajes, hojas, ramas demás partes de plantas, sin flores ni capullos se aprecia que las exportaciones enviadas a Holanda representan el 70% del valor total exportado durante el 2010 y al comparar los resultados con el 2009 se muestra un incremento de 31%, al pasar de \$32,4 millones a \$42,2 millones en el 2010, este valor supera el reportado en el año 2008. El valor de las exportaciones de follajes enviados a Estados Unidos durante el 2010 se incrementó en un 28% con respecto al 2009; sin embargo, este valor se mantiene muy por debajo del monto reportado en el 2008 (\$10,3 millones), lo cual demuestra que el valor de las exportaciones a Estados Unidos no ha logrado recuperarse.

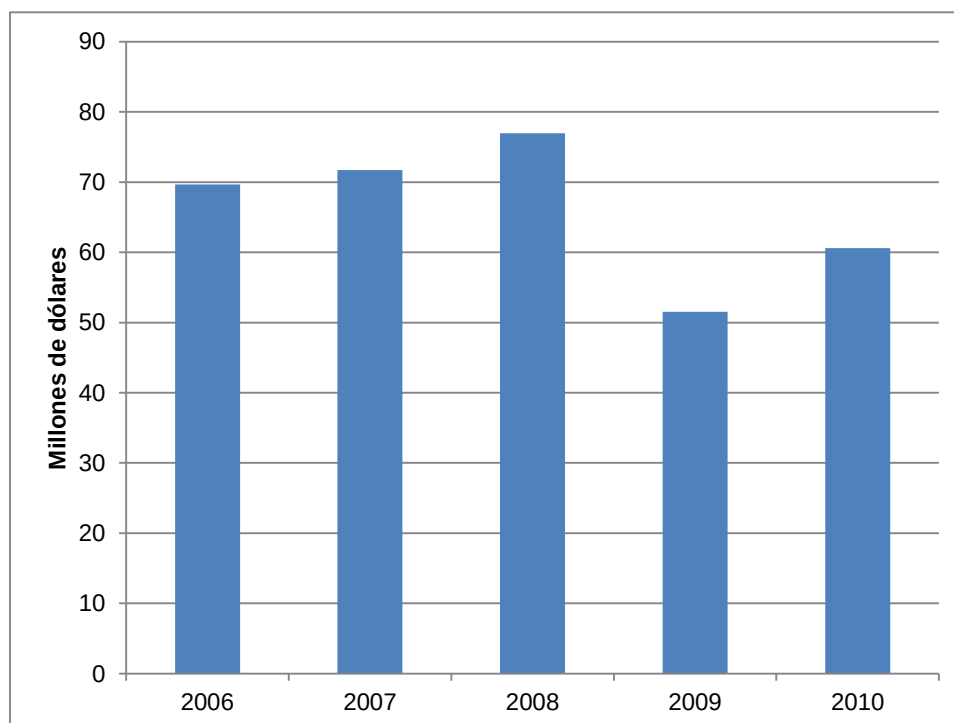
Cuadro N° 28. Valor y peso de las exportaciones nacionales de follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, de acuerdo con el destino 2009-2010

País	Valor FOB (Miles)		Toneladas		Variación 2009-2010
	2009	2010	2009	2010	
Holanda	32.444	42.402	14.738	17.921	31%
Bélgica	6.702	7.570	3.311	3.366	13%
Estados Unidos	4.397	5.619	1.991	2.819	28%
China	621	354	2.118	996	-43%
Reino Unido	1.109	1.301	454	474	17%
Alemania	3.140	790	1.060	414	-75%
Japón	982	708	331	177	-28%
Italia	406	483	210	168	19%
Otros	1.743	1.368	903	564	-22%
Total	51.544	60.595	25.116	26.899	18%

Fuente: IICE con Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE y obtenidos del International Trade Center.

Al analizar el comportamiento del valor mundial de las exportaciones de follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullo, se muestra que entre los años 2006-2008 creció a una tasa promedio anual del 5%; no obstante, por efectos de la crisis en el año 2009, el valor de las exportaciones sufrió una reducción del -39% y el valor de las exportaciones alcanzó los \$51,4 millones. Para el año 2010, el valor de las exportaciones presenta una recuperación y se incrementó en un 18% hasta alcanzar los \$60,6 millones; pero esta cifra es inferior al valor de las exportaciones reportadas durante el 2008 que fue de \$77 millones.

Gráfico N° 33. Comportamiento del valor de las exportaciones de follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos



Fuente: IICE con Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE y obtenidos del International Trade Center.

Los volúmenes importados de follajes, hojas y demás demuestran que durante los años 2008 y 2009 se presentó un descenso en el volumen de importaciones que rondó en promedio el -12% anual; para el año 2010 se presentó una recuperación del volumen de importaciones, pero sin alcanzar los valores reportados durante el 2007. Los registros de los volúmenes de importaciones de follajes, hojas y demás permiten apreciar una concentración de las importaciones en los países europeos. Holanda, Alemania y Bélgica realizaron el 43% de las importaciones mundiales, mientras que México y Estados Unidos realizaron 8% y 7% del total de importaciones, respectivamente.

Cuadro N° 29. Principales importadores de follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos a nivel mundial 2006-2010

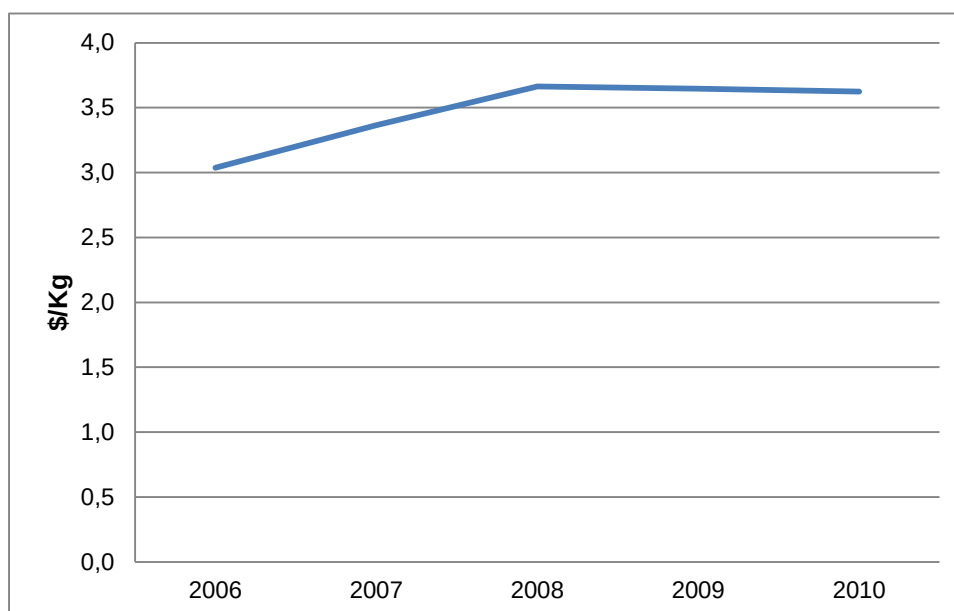
(Datos en toneladas)

País	2006	2007	2008	2009	2010
Holanda	91.507	97.809	59.310	36.124	65.766
Alemania	58.725	45.432	38.656	42.067	44.704
Bélgica	20.650	24.457	23.791	32.650	24.352
México	25.961	24.966	27.027	23.880	23.833
Estados Unidos	30.951	31.554	29.336	18.917	23.688
Reino Unido	15.934	17.082	13.323	15.852	15.835
Japón	15.507	15.598	15.688	15.071	15.618
Francia	10.635	10.686	11.446	12.363	11.181
Suiza	8.924	9.298	9.158	9.086	9.622
Dinamarca	2.492	2.847	5.708	7.934	9.543
Otros	83.824	87.956	90.971	71.932	71.935

Fuente: IICE con Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE y obtenidos del International Trade Center.

A partir del valor promedio mundial pagado por tonelada de follajes, se estimó un valor promedio por kilo de \$3,04 para el 2006, este valor se incrementó a una tasa promedio anual del 10% y en el 2008 se ubicó en \$3,66/kg, para el año 2009 este valor se mantuvo y para el año 2010 el valor bajo a \$3,62/kg. El comportamiento del valor de los follajes se ha mantenido relativamente estable; pero al comparar el comportamiento de estos precios con los incrementos en los precios de los insumos y los costos de transporte que se presentaron a mediados del 2008 e inicios del 2009 se puede decir que los márgenes de utilidad del sector se han visto reducidos.

Gráfico N° 34. Valor promedio mundial de follajes \$/kg^{1/}



Nota: 1/Se eliminaron los dos valores extremos mínimos y máximos por incoherencia en la variabilidad de la base de datos obtenida.

Fuente: IICE con Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE y obtenidos del International Trade Center.

El comportamiento del valor de las plantas, flores, follajes y demás, hacia la baja o a mantenerse estancado, frente al incremento en los precios de los insumos, ha incidido en un reducción del número de productos que se exportan, los destinos hacia donde se dirigen estos productos y la cantidad de empresas que se dedican a la producción y exportación de este tipo de bienes. Para el año 2008, la cantidad de productos exportados entre plantas, flores y follajes fue de 57 y en el 2010 el número descendió a 34, lo cual implica un descenso de 40% en la cantidad de productos exportados, en este mismo periodo los destinos pasaron de 62 a 60 (una reducción de 3%), mientras que la cantidad de empresas dedicadas a la producción exportación de este tipo de productos paso de 233 en el 2008 a 211 en el 2010.

Cuadro N° 30. Número de productos, destinos y empresas productoras de plantas, flores y follajes 2008-2010

Año	Productos	Destinos	Empresas
2008	57	62	233
2009	39	67	225
2010	34	60	211

Fuente: PROCOMER. 2010: 14.

2.5 Melón

Con respecto al melón, no existe un criterio homogéneo referente a su origen, aunque la mayoría de los autores acepta que el melón tiene un origen africano. Sin embargo, hay algunos que consideran a la India como el centro de domesticación de la especie, ya que es en donde se encuentra la mayor variabilidad. Afganistán y China son considerados centros secundarios de diversificación del melón y en España también se encuentra una diversidad genética importante.

El melón pertenece a la familia de las cucurbitáceas y su nombre científico es *Cucumis Melo*, es una planta herbácea monoica de tallos rastreros. Se cultiva por su fruto, que es una baya de temporada veraniega con gran contenido de agua y un sabor dulce. A nivel mundial se producen gran cantidad de variedades naturales y mejoradas en laboratorios con fines comerciales (Mayorga, et al., 2003:9), las variedades se clasifican de acuerdo a su forma, olor, textura, presencia o ausencia de costillas longitudinales, color y la dureza de la corteza.

En Costa Rica, el desarrollo del cultivo del melón es muy reciente. El primer proyecto de siembra de melón fue impulsado por CODESA, a través de DAISA, en esta primera experiencia se realizaron exportaciones a los Estados Unidos en 1979 y 1980. Durante los dos primeros años, esta experiencia dio resultados positivos, posteriormente el proyecto fracasó y tuvo grandes pérdidas producto de los fuertes vientos. Al año siguiente los ex empleados de DAISA desarrollaron un proyecto similar con la siembra de 100 hectáreas distribuidas en pequeñas áreas entre unos 40-50 productores; no obstante fracasaron, por problemas de pago (Mayorga, et al., 2003:1).

En la cuarta temporada, se empezó a trabajar con la empresa Del Monte, se le entregaba la fruta en consignación, es decir que la fruta se mandaba, la exportaban, ellos recibían la fruta, la vendían y al final se daba una liquidación, con una comisión del 10% rebajada del precio de venta; además, el flete y otros gastos operativos. Esta cuarta experiencia afrontó problemas con los pagos, pues estos se realizaron hasta que toda la fruta fuera vendida y se canceló la liquidación final.

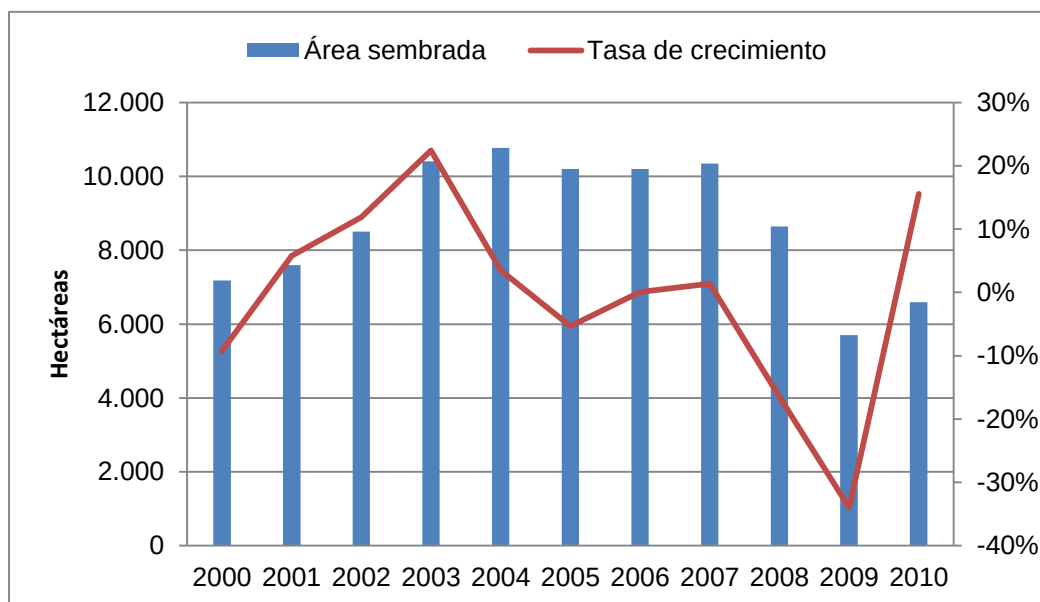
En 1987, la Hacienda El Pelón de la Bajura de la familia González junto con el señor J. Nicols iniciaron la siembra para la exportación a gran escala con 400 hectáreas (Mayorga, et al., 2003:17). Luego surgió un segundo proyecto en la provincia de Puntarenas cerca de Puerto Caldera bajo el nombre de Melones del Pacífico S.A. y posteriormente, la actividad se diseminó en la región Chorotega, donde se concentra principalmente y algunas partes del Pacífico Central, donde el cultivo encontró las condiciones edafoclimáticas necesarias para desarrollarse, así como la disponibilidad de mano de obra y la infraestructura adecuada para su producción.

El cultivo de melón se ha desarrollado en áreas que antes se dedicaban a la producción de arroz y otros granos, así como a la ganadería, lo cual generó muy buenas expectativas en el sector agropecuario. En el país se cultivan diversas variedades; sin embargo, las que mejor se adaptan y presentan mejores condiciones para los mercados de exportación, por sus características organolépticas son el “Cantaloupe” y el “Honey dew”.

Las fincas que se dedican a la producción de melón deben de contar con importantes inversiones en infraestructura, tales como: plantas empacadoras, cámaras de enfriamiento, maquinaria, sistemas de riego, pozos y equipos manuales y mecánicos para el control de plagas.

Entre el año 2000 y el 2007, el melón ha experimentado un crecimiento promedio anual de 5,67% en el área sembrada; sin embargo, entre el 2008 y el 2010 al área sembrada se ha reducido a una tasa promedio anual de -11,63%, pasando de 8.640 ha en el 2008 a 6.591 ha en el 2010.

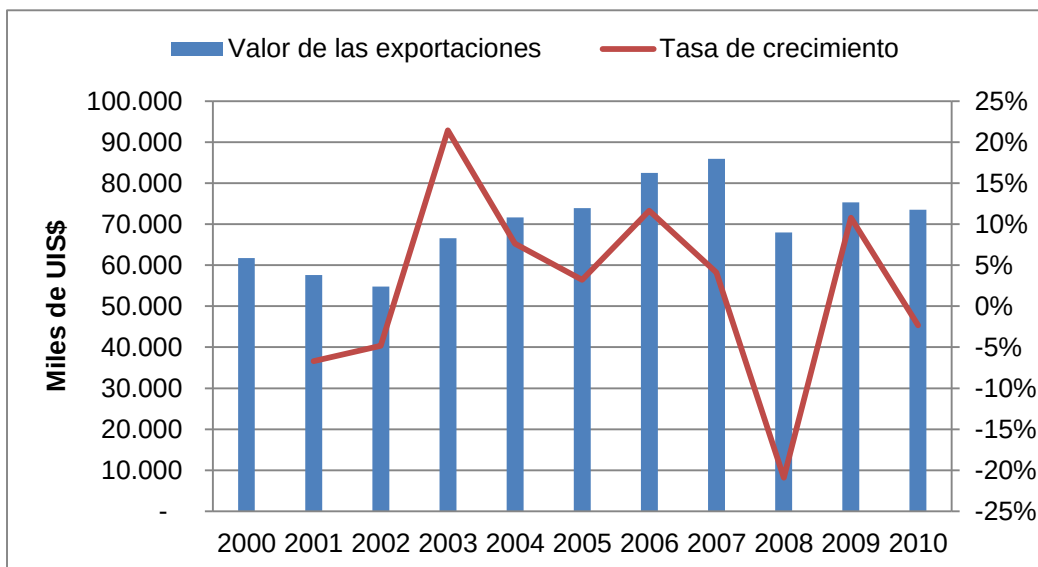
Gráfico N° 35. Comportamiento del área sembrada y tasa de crecimiento del melón 2000-2010



Fuente: IICE con datos de los boletines estadísticos de SEPSA

El valor de las exportaciones entre el año 2000 y el 2007 siguió un comportamiento similar, presentado una tasa de crecimiento promedio de 5,21% anual. Pero entre el 2008 y el 2010, el valor de las exportaciones se redujo a una tasa promedio anual de -12,42%.

Gráfico N° 36. Comportamiento del valor de las exportaciones y tasa de crecimiento del melón 2000-2010



Fuente: IICE con datos de los boletines estadísticos de SEPSA

La disminución en la producción de melón en los últimos años se debe a la combinación de múltiples factores, entre los cuales se pueden destacar:

- Exceso de oferta en los mercados internacionales que ha provocado bajas en los precios
- Efectos negativos debido a la alta humedad en la época melonera (diciembre-abril) que provocaron la aparición de enfermedades, principalmente hongos que atacaron las plantas
- Efectos fitotóxicos de plaguicidas utilizados en otros cultivos previos, que contaminaron las aguas de riego
- Uso de variedades susceptibles a insectos transmisores de virosis
- Escasez de mano de obra (el melón es un cultivo que requiere mucha mano de obra desde la siembra hasta la cosecha)
- Altos costos de insumos (agroquímicos, fertilizantes y plástico utilizado en la cobertura del suelo)
- Alta competencia con otros productos como piña, sandía, banano y melón, por contenedores fríos y espacio en los barcos
- Fuerte competencia por el ingreso de nuevos competidores (Honduras y Guatemala) que tienen menores costos de producción

Cuando inició la actividad melonera en el país en la década de los ochenta, los principales mercados en orden de importancia fueron Centroamérica, Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea. Esos socios demandaban más del 85% del total exportado. Sin embargo, la importancia del mercado Centroamericano fue disminuyendo y desde 1984, los principales compradores de este producto han sido Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea.

2.5.1 Mercado internacional del melón

Una de las principales características del mercado internacional del melón es la estacionalidad de los precios y su tendencia a la baja, a medida que se inicia la producción doméstica en Estados Unidos y Europa (es decir desde mayo hasta finales de setiembre); por esta razón, la ventana para las exportaciones de melón desde Costa Rica se da entre octubre y abril³⁵. Durante esta ventana de exportaciones las empresas más dinámicas utilizan el terreno de forma intensiva y luego de sacar la cosecha, realizan una resiembra que les permite obtener una segunda cosecha en un mismo periodo. Los precios de la fruta dependen de la variedad de melón que se exporte. La variedad *Cantaloupe* es la que alcanza mejores precios en los mercados internacionales y sus niveles de precios son muy similares en Estados Unidos y la Unión Europea; sin embargo, esta variedad requiere de mayores cuidados por su susceptibilidad a enfermedades. La variedad *Honey dew*, logra mejores precios en Estados Unidos, mientras que los *Galia* se cotizan mejor en los mercados europeos, principalmente en Inglaterra.

La demanda del mercado internacional se caracteriza principalmente por preferencia de melones dulces, aunque en algunos países se pueden comercializar melones con menor cantidad de azúcar, tal es el caso del mercado británico y escandinavo, los cuales no exigen fruta demasiado madura, ya que su consumo por lo general se hace como guarnición, y cuando se consumen como postre la combinan con licores u otros productos.

Los melones dirigidos al mercado de exportación, deben de cumplir con un grado de desarrollo y su estado debe permitir el transporte y la manipulación de forma que llegue satisfactoriamente al lugar de destino.

Las características mínimas que debe cumplir el melón para ser exportado son:

- Frutos enteros, con la forma característica de la variedad
- De aspecto fresco y consistencia firme
- Desarrollados y maduros
- Sanos, libres de deterioro o cualquier daño que impida su consumo
- Limpios, exentos de olores, sabores o materias extrañas visibles
- Libres de magulladuras, y humedad exterior anormal

Adicional a estas características mínimas, cada uno de los principales mercados (Estados Unidos y la Unión Europea), establecen normas mínimas para el producto y el tipo de empaque que se utilice.

³⁵ Los precios del melón varían principalmente en función de la oferta y la demanda que exista del mismo en los mercados internacionales. En los momentos de mayor cantidad de recolección de melón, se produce un descenso importante en el precio lo que no hace atractiva la exportación desde Costa Rica.

En el caso de los empaques estos deben:

- Brindar suficiente protección al producto, de manera que se garantice la manipulación, transporte y conservación de los melones
- El contenido de cada envase debe ser homogéneo y estar constituido de melones del mismo origen, variedad, categoría, color y calibre
- Los materiales utilizados deben de ser nuevos, limpios y no ocasionar ningún tipo de alteración al producto
- Se permite el uso de materiales, papeles o sellos, siempre que no sean tóxicos

Los empaques deberán de estar rotulados con información básica:

- Identificación del producto: nombre del exportador, envasador o expedidor y su código (si existe y es aceptado oficialmente)
- Naturaleza del producto: nombre y variedad
- Origen del producto: país de origen, región productora, y fecha de empaque
- Características comerciales: categoría, calibre, número de frutos, peso neto
- Simbología que indique el adecuado manejo del producto

Con respecto al área cosechada a nivel mundial, los datos más reciente de FAO, indican que para el año 2009 fue de 1.088.000 hectáreas. A nivel mundial se nota una tendencia al descenso en el área cosechada desde el año 2003 cuando el área fue de 1.238.310 hectáreas, es decir que a lo largo de este periodo se ha presentado un descenso de 12%.

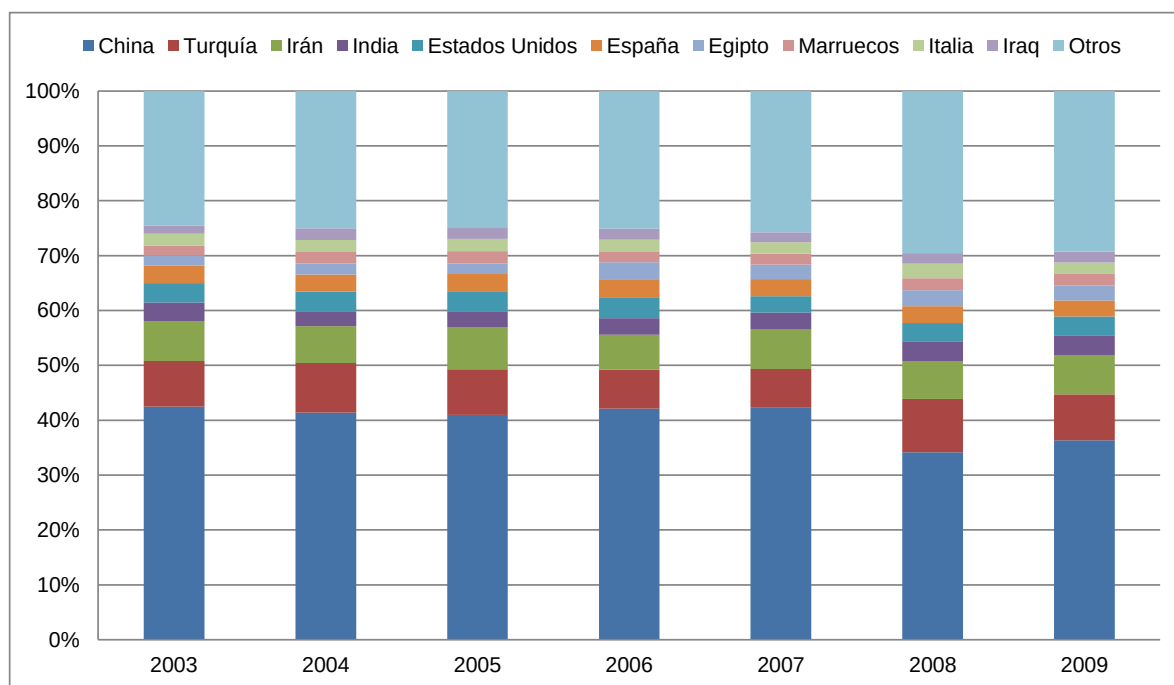
El país con mayor área cosechada en el 2009 fue China con 395.340 hectáreas, pero al comparar esta cantidad con el área del 2009 (525.941 hectáreas) se nota una reducción de 24,8%. La comparación de la cantidad del área cosechada para el 2003 con la del 2009 para los diez países con mayor área se aprecia que solamente Egipto, Marruecos e Iraq incrementaron levemente el área cosechada.

Cuadro N° 31. Área mundial cosechada de melón 2003-2009
(Datos en hectáreas)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
China	525.941	495.117	507.475	517.827	523.331	367.674	395.340
Turquía	103.000	108.000	103.000	87.250	86.469	105.000	91.195
Irán	90.178	79.992	95.205	78.198	88.535	73.086	76.844
India	41.639	31.348	33.897	36.759	38.062	39.458	40.069
Estados Unidos	44.190	44.050	45.430	45.530	36.970	35.990	37.610
España	38.873	37.594	40.423	40.294	38.688	33.388	31.400
Egipto	23.711	23.872	24.000	39.450	32.375	31.255	30.000
Marruecos	21.895	24.810	27.340	22.830	24.245	23.432	23.000
Italia	26.783	26.627	27.815	27.778	25.947	28.199	22.300
Iraq	18.750	25.000	24.750	25.250	22.500	21.000	21.350
Otros	303.350	299.562	308.975	307.952	318.137	318.090	318.901

Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

Gráfico N° 37. Distribución porcentual del área mundial cosechada de melón 2003-2009



Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

El segundo país con mayor área cosechada es Turquía, con un área promedio de 97.700 hectáreas que equivalen a un 8,3% del total mundial, mientras que Estados Unidos se ubicó como el quinto país con mayor área sembrada (41.396 hectáreas) que equivalen a un 3,5% del área mundial. De acuerdo con el área cosechada para el 2009 Costa Rica se ubicó en la posición 31 a nivel mundial y esta representó solamente el 0,52% del área mundial cosechada.

La producción mundial de melón reportada por FAO para el 2009 fue de 25.502.695 toneladas, el mayor productor fue China con 12.224.800 toneladas que

equivalen a un 47,5% de la producción mundial, seguido por Turquía e Irán con 6,6% y 5% del área mundial sembrada respectivamente. Para este año, Costa Rica se ubicó como el país número 21 a nivel mundial con mayor producción y aportó el 0,73% de la producción mundial de ese año.

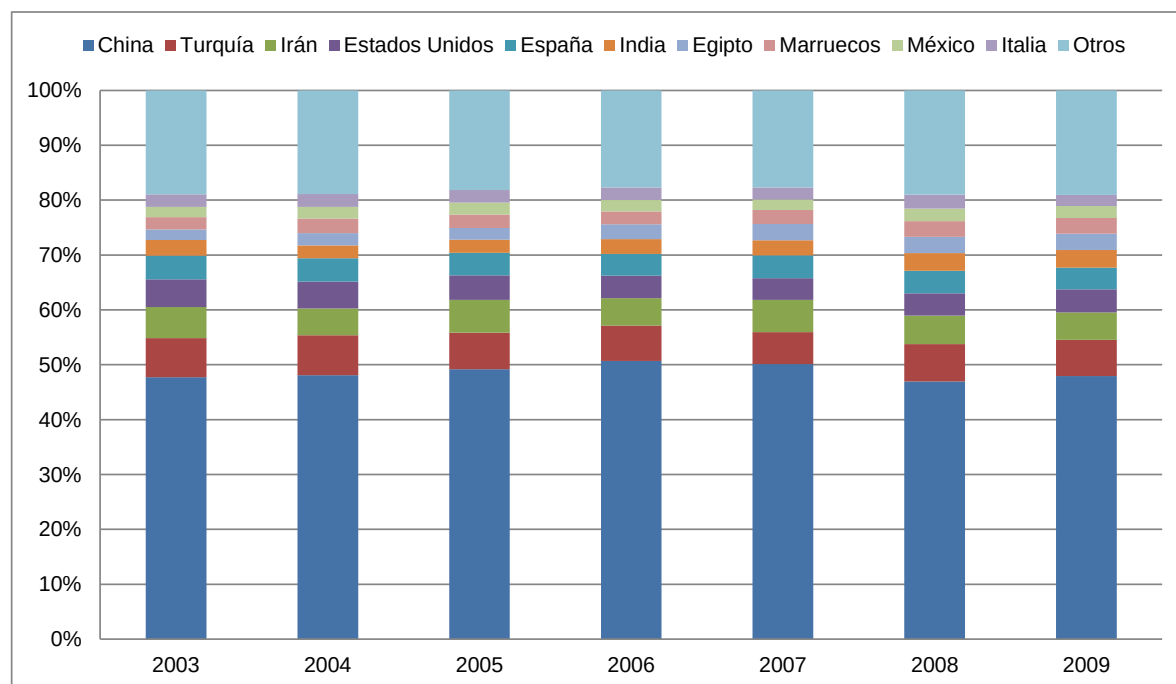
Al comparar la ubicación del país en el área cosechada (posición 31) y su clasificación con respecto a la producción (posición 21), se aprecia una mejor ubicación en el ranking mundial, lo cual se debe a mejores rendimientos por hectárea con respecto a otros países.

Cuadro N° 32. Producción mundial de melón 2003-2009
(Datos en toneladas)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
China	11.787.863	12.077.753	13.051.209	13.915.743	14.210.090	12.010.801	12.224.801
Turquía	1.750.000	1.825.000	1.765.610	1.770.000	1.661.130	1.749.940	1.679.190
Irán	1.405.290	1.221.630	1.583.750	1.367.350	1.660.280	1.332.070	1.278.540
Estados Unidos	1.240.660	1.229.090	1.179.010	1.125.540	1.114.470	1.042.530	1.069.980
España	1.071.190	1.071.150	1.086.720	1.087.920	1.183.150	1.042.440	1.007.000
India	708.841	587.926	640.774	734.394	789.083	822.715	830.244
Egipto	473.809	563.016	565.000	745.953	829.779	757.677	750.000
Marruecos	546.315	665.000	648.510	648.460	734.265	736.800	730.000
México	463.894	534.438	579.974	570.188	543.336	582.288	552.371
Italia	569.698	580.268	611.501	624.959	616.664	653.309	520.800
Otros	4.673.275	4.746.331	4.812.368	4.858.367	5.019.274	4.865.662	4.859.769

Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

Gráfico N° 38. Comportamiento de la distribución porcentual de la producción mundial de melón 2003-2009



Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

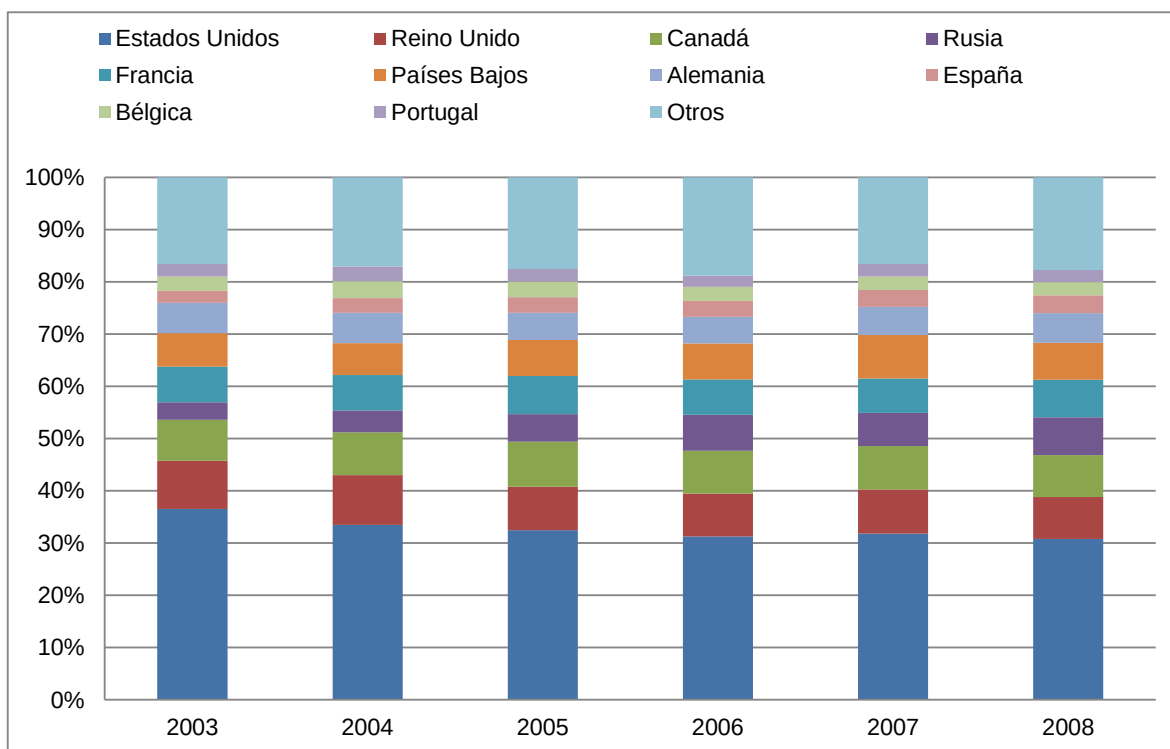
Los datos de comercio internacional publicados por FAO indican que las importaciones de melón en el 2008 fueron de 1.971.966 toneladas, el mayor importador fue Estados Unidos con 606.692 toneladas que equivalen al 31% de las importaciones, mundiales. Reino Unido se ubica como el segundo importador mundial con 158.495 toneladas y Canadá fue el tercer importador mundial con 157.752 toneladas, cada uno de estos países representó un 8% de las importaciones mundiales. El listado de los mayores importadores mundiales de melón permite apreciar la cercanía geográfica que tiene Costa Rica con dos de los principales importadores (Estados Unidos y Canadá), pues la mayoría de los diez mayores importadores se ubica en la Unión Europea.

Cuadro N° 33. Principales importadores de melón a nivel mundial 2003-2008
(Datos en toneladas)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Estados Unidos	657.571	587.688	608.835	631.630	652.064	606.692
Reino Unido	166.279	166.566	157.096	166.221	174.106	158.495
Canadá	141.042	143.805	161.318	165.248	170.712	157.752
Rusia	60.120	74.378	98.613	139.257	129.494	143.213
Francia	122.828	117.889	138.080	137.136	136.195	142.030
Países Bajos	115.280	107.715	128.506	139.541	170.060	138.764
Alemania	105.402	102.147	97.874	102.993	110.466	112.581
España	40.612	49.412	56.264	61.359	66.226	66.989
Bélgica	49.483	56.911	56.264	54.368	53.561	49.972
Portugal	43.763	48.574	44.649	43.894	49.454	46.082
Otros	298.255	299.871	329.776	380.121	339.953	349.396

Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

Gráfico N° 39. Comportamiento de la distribución porcentual de los importadores mundiales de melón 2003-2008



Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

Datos de la FAO indican que las exportaciones mundiales de melón para el 2008 fueron de 2.039.750 toneladas, el mayor exportador fue España con 337.019 toneladas, las cuales equivalen al 16,5% de las exportaciones mundiales, seguido por Guatemala con 253.023 toneladas (12,4%); Brasil se posiciona como el tercer exportador mundial de melón con 211.790 toneladas. Por su parte, Costa Rica fue el séptimo exportador mundial de melón con 156.149 toneladas exportadas en el 2008, que equivalen a un 7,7% de las exportaciones mundiales.

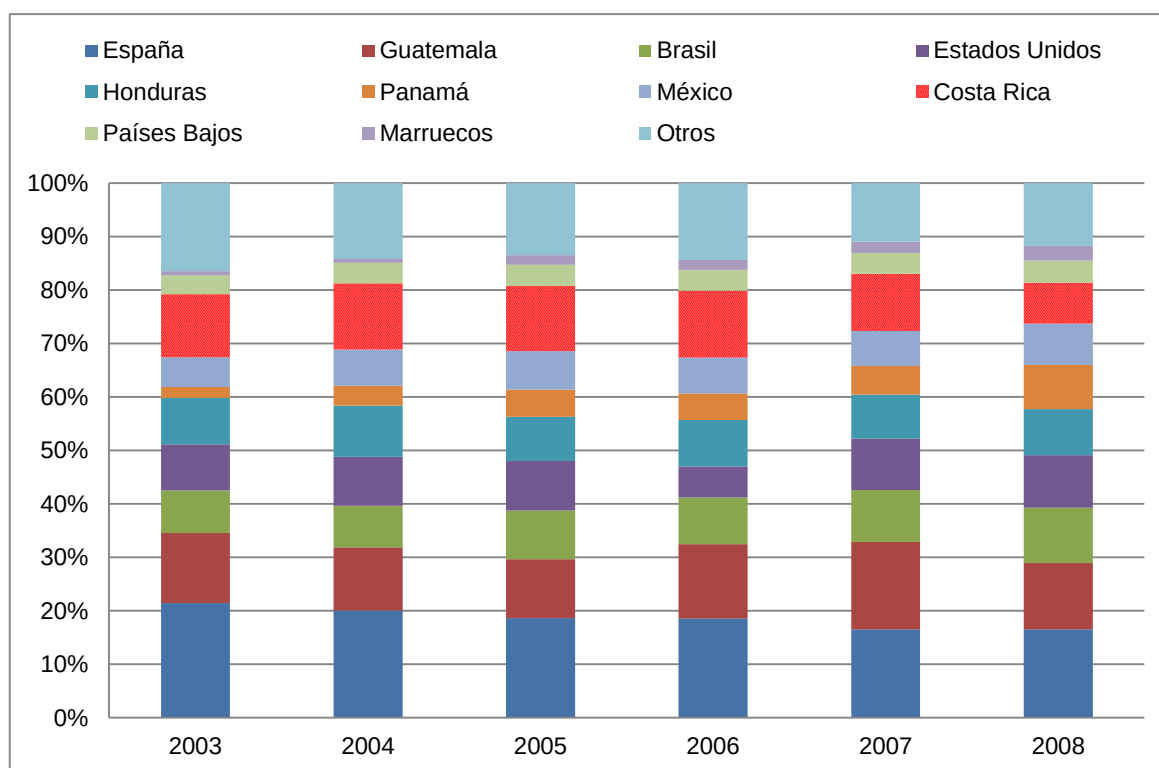
En el grupo de los diez mayores exportadores mundiales sobresalen los países centroamericanos (Guatemala, Honduras y Panamá), los cuales superan los volúmenes de exportaciones de Costa Rica.

Cuadro N° 34. Principales exportadores de melón a nivel mundial 2003-2008
(Datos en toneladas)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
España	404.847	367.584	368.865	367.354	348.199	337.019
Guatemala	247.098	216.184	218.431	275.083	344.110	253.023
Brasil	149.759	142.587	179.831	172.809	204.502	211.790
Estados Unidos	162.242	167.033	183.822	114.059	203.320	200.358
Honduras	164.271	175.932	163.150	172.000	172.767	175.858
Panamá	38.079	67.601	100.835	98.304	114.259	168.374
México	104.804	124.469	142.147	132.582	136.513	156.766
Costa Rica	222.716	226.858	241.900	247.941	226.178	156.149
Países Bajos	66.063	70.184	78.008	77.170	82.663	84.618
Marruecos	15.524	12.681	35.811	36.098	43.277	56.490
Otros	310.106	260.266	266.257	284.445	231.228	239.305

Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

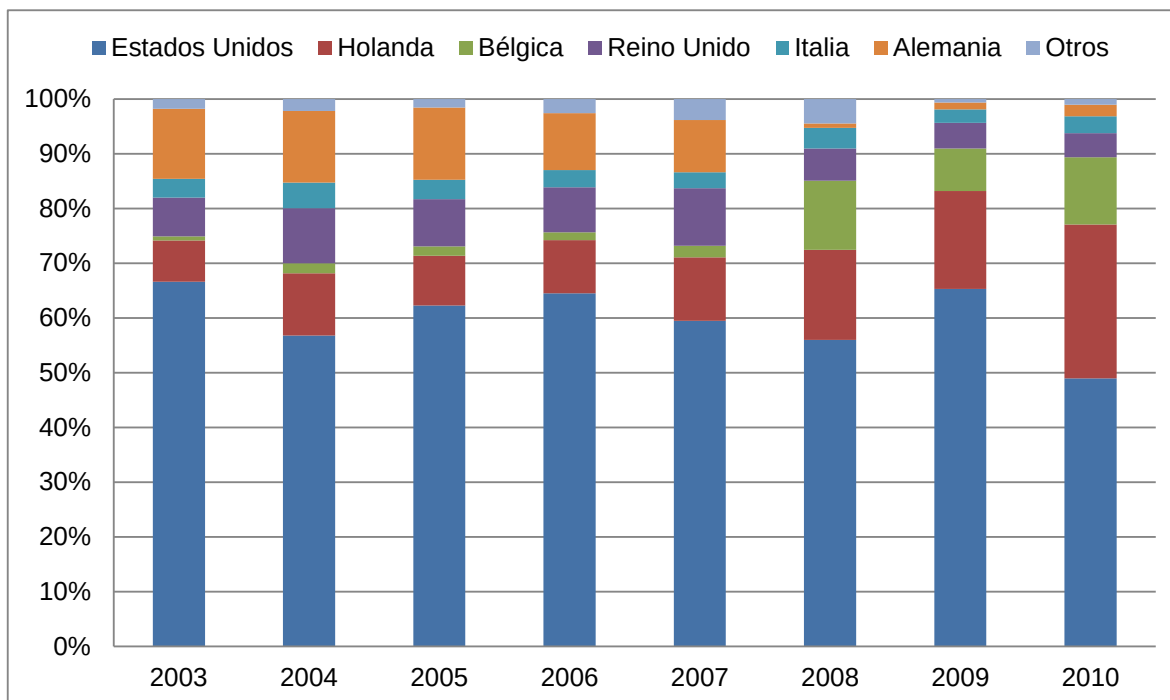
Gráfico N° 40. Comportamiento de la distribución porcentual de los exportadores mundiales de melon 2003-2008



Fuente: IICE con datos de FAOSTAT.

Datos de PROCOMER indican que desde el 2003, en promedio el 60% de las exportaciones de melón de Costa Rica se ha dirigido a Estados Unidos, un 38% hacia la Unión Europea y un restante 2% se distribuye entre otros destinos.

Gráfico N° 41. Principales destinos de las exportaciones nacionales de melón, 2003-2010



Fuente: IICE con datos de PROCOMER

En el 2010 las cifras de PROCOMER indican que 20 empresas exportaron melón a 13 países diferentes. Las exportaciones para este año ascendieron a los \$73 millones, de los cuales \$35,9 millones se exportaron a Estados Unidos, lo cual representa un descenso de -26,7% con respecto al valor reportado en el 2009. El valor de las exportaciones realizadas a Holanda fue de \$20,6 millones, lo cual significa un incremento de 54,5% con respecto al año anterior, mientras que las exportaciones a Bélgica se incrementaron hasta los \$8,9 millones (55,2% de incremento).

Cuadro N° 35. Valor y peso de las exportaciones nacionales de melón, de acuerdo con el destino 2009-2010

País	Valor FOB (millones)		Toneladas (miles de kg)		Variación valor 09/10
	2009	2010	2009	2010	
Estados Unidos	49,1	36,0	94.818,0	96.283,6	-26,7%
Holanda	13,4	20,7	28.205,2	41.167,7	54,5%
Bélgica	5,8	9,0	10.543,2	17.795,0	55,2%
Reino Unido	3,5	3,2	6.551,7	6.324,7	-8,6%
Italia	1,8	2,3	3.361,5	4.757,3	27,8%
Alemania	1,0	1,6	2.027,8	3.160,5	60,0%
España	0,2	0,3	419,0	715,2	50,0%
Otros	0,2	0,4	600,9	1.007,8	100,0%
Total	75,0	73,5	146.527,3	171.211,8	-2,0%

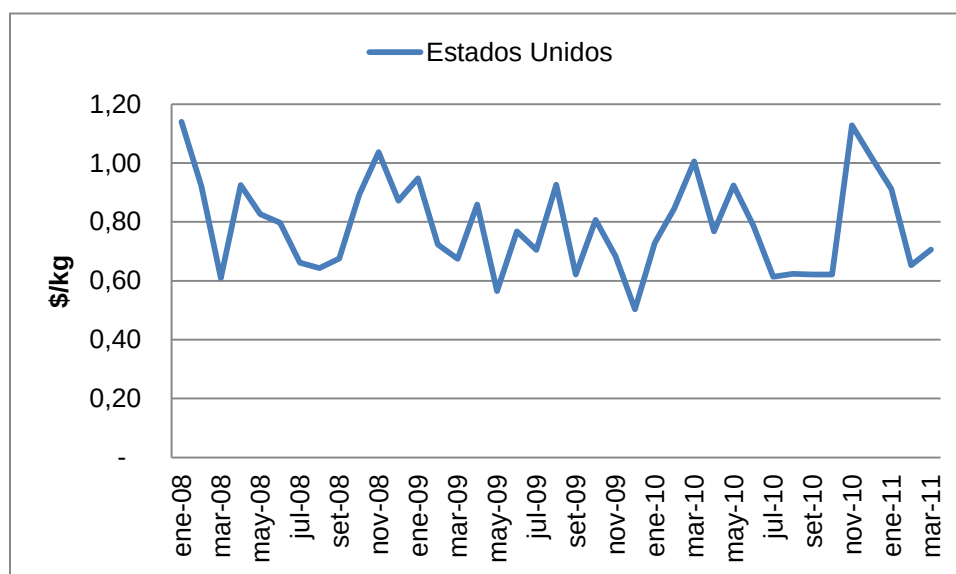
Fuente: PROCOMER, 2011; 65.

2.5.1.1 Mercado de los Estados Unidos de América

La producción doméstica de melón se concentra en los estados de California, Texas, Oregon y Washington, con las variedades *Cantaloupe* y *Honey dew* y en menor proporción, variedades exóticas como *Galia*, *Crenshaw* y *Orange Flesh*. Debido a las condiciones climáticas de este país, durante el invierno se debe recurrir a las importaciones, las cuales en su mayoría provienen de México. El principal proveedor de melón de la variedad *Cantaloupe* es México, seguido de Honduras, Guatemala y Costa Rica respectivamente, mientras de la variedad *Honey dew* los principales proveedores son Honduras, Costa Rica, Guatemala, Panamá, México y Nicaragua.

Para analizar el precio del melón en los Estados Unidos se tomaron como referencia los precios reportados en Miami, Los Ángeles y New York y posteriormente se obtuvo un precio promedio mensual por kilo. Entre enero del 2008 y marzo del 2011 el precio presenta una serie de fluctuaciones, el valor máximo que se alcanzó fue de \$1,14/kg en enero del 2008, mientras que el mínimo \$0,50/kg se registró en el mes de diciembre del 2009, la diferencia entre el máximo y el mínimo es de \$0,64/kg que equivale a un 127%.

Gráfico N° 42. Precio del melón en Estados Unidos \$/kg



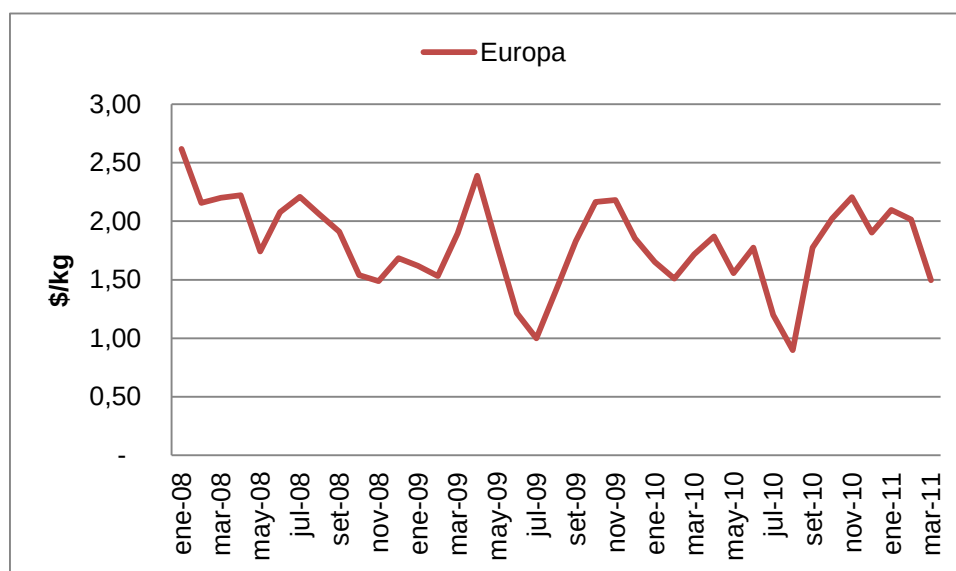
Fuente: IICE con datos de <http://marketnews.usda.gov/portal/fv>

2.5.1.2 Mercado europeo

La época de producción europea se extiende de mayo a setiembre y destacan las exportaciones que realizan España y Francia al resto de países de la Unión Europea. Al igual que ocurre con el mercado estadounidense, durante la época de invierno se debe recurrir a las importaciones extracomunitarias, las cuales provienen principalmente de Brasil, Israel, Costa Rica y Marruecos. Los países por los cuales ingresa el melón extracomunitario son Holanda, Alemania e Inglaterra y las variedades que se importan son *Cantaloupe*, *Honey dew* y *Galia*, las cuales logran diferentes niveles de precios en los mercados europeos, siendo el *Galia* el de valor más alto, seguido por el *Cantaloupe* y el *Honey dew*.

Para analizar el comportamiento del precio del melón en el mercado europeo se utilizó como referencia el precio reportado en la ciudad de Rotterdam, considerado el principal puerto de entrada a Europa. Los precios reportados son superiores a los recibidos en Estados Unidos, pero presentan mayores fluctuaciones que el precio norteamericano. El valor máximo de \$2,69/kg, se registró en enero del 2008, mientras que el mínimo \$0,90/kg se reportó en agosto del 2010, es decir, que entre el valor máximo y el mínimo existe una diferencia de \$1,72Kg que equivalen a un 191%.

Gráfico N° 43. Precio del melón en Europa \$/kg



Fuente: IICE con datos de <http://marketnews.usda.gov/portal/fv>

3. Cadenas globales de valor

El análisis de las cadenas globales de valor permite estudiar el proceso de creación de valor a lo largo de los centros de control y sus consecuencias sobre la apropiación de rentas para cada uno de los actores participantes en las cadenas. Este tipo de análisis hace una estimación de la distribución de los ingresos a lo largo de la cadena y permite analizar la distribución de los ingresos. No obstante, en términos prácticos, esta cuantificación resulta dificultosa por el acceso a la información considerada confidencial por parte de los agentes que participan en la cadena, aunado a esta limitación se deben de cubrir procesos de producción con agentes de las cadenas de distribución y comercialización que se ubican en el exterior (Díaz et al: 2009; 131-132).

Los beneficios que obtiene un participante al formar parte de una cadena de valor, van a depender del posicionamiento que se tenga dentro de ella. La distribución de la renta al interior de la cadena y entre países participantes, las determinan las barreras de entrada, las cuales definen quiénes ganan y quiénes pierden en la cadena de producción.

Los estudios realizados sobre cadenas de valor demuestran la existencia de una tendencia a generar mayor capacidad de valor en los segmentos cercanos al usuario final (Díaz et al: 2009; 134), en comparación con los segmentos que se ubican cercanos a la explotación de las materias primas, es decir, en la fase agrícola.

El análisis de las cadenas de valor requiere conocer los agentes que participan a lo largo de la cadena, esto contempla las diferentes rutas tecnológicas que sigue

el producto a lo largo de la cadena desde la fase de producción hasta el consumidor final. El proceso de desagregación de las actividades en la cadena de valor es un elemento clave en el proceso de análisis, pues los precios (costos e ingresos) varían, según el agente participante.

En el análisis de la cadena de valor se deben de cuantificar los ingresos de cada una de las fases por unidad producida y se deben de asignar a precios contables (es decir sin tomar en cuenta los costos de oportunidad, ni las externalidades), tanto en términos de costos como de ingresos. Esto significa que estos precios pueden estar afectados por distorsiones como derechos de explotación, impuestos, subsidios, aranceles, etc. Debido a esto, para la estimación de la apropiación de las rentas entre los participantes de la cadena de valor se deben de considerar las imperfecciones del mercado, en las cuales se desarrollan las relaciones entre los actores que participan de la cadena, lo cual influye en la distribución desigual del valor generado.

El proceso de análisis de la cadena de valor contempla indicadores como el ingreso y el Valor Agregado (**VA**).

3.1 El ingreso

Se define como la cantidad total de dinero que desembolsa el consumidor al adquirir una unidad del producto final, es decir, que el ingreso es equivalente al precio del producto final. El análisis de la cadena de valor intenta desagregar este ingreso entre los diferentes eslabones que componen la agrocadena e identificar qué fracción del ingreso es generada o capturada por cada uno de los eslabones o agentes que componen la agrocadena.

3.2 Valor agregado

El valor agregado mide el valor adicional que adquieren los bienes y servicios al ser transformados durante el proceso productivo por cada uno de los eslabones de la cadena. El valor agregado cuantifica la creación de riqueza a lo largo del proceso productivo. Para estimar la creación de valor agregado a lo largo de cada uno de los eslabones, al precio final de venta de cada uno, se le debe de restar el valor de la riqueza (insumos y servicios) que se consumió para generar el producto o servicio.

$$VA_i = P.Venta_i - CI_i$$

Donde:

VA_i = Representa el valor agregado por el agente *i*

P.venta_i = Precio de venta

CI_i = Valor de los elementos transformados en el proceso productivo

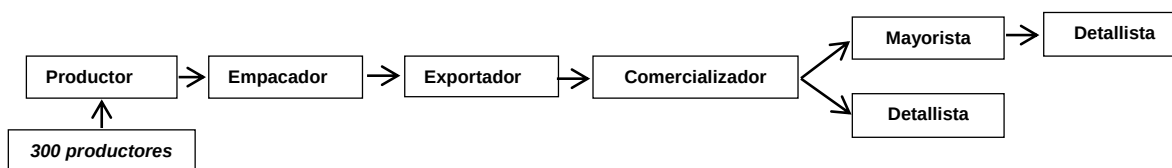
3.3 Análisis de la cadena de valor de la producción de chayote

Una de las limitantes que se tiene a la hora de realizar el análisis de la cadena de valor de un sector es la disponibilidad y el acceso a la información, la cual se puede considerar como confidencial por parte de los actores, lo cual dificulta el acceso, además se deben de cubrir procesos de comercialización que se realizan fuera del país. En vista de que la producción de chayote se concentra en una región y que existió apertura por parte de los representantes de la Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Chayote en suministrar información clave, seguidamente se presenta el análisis de la cadena de valor para este producto.

3.3.1 Cadena de valor del chayote

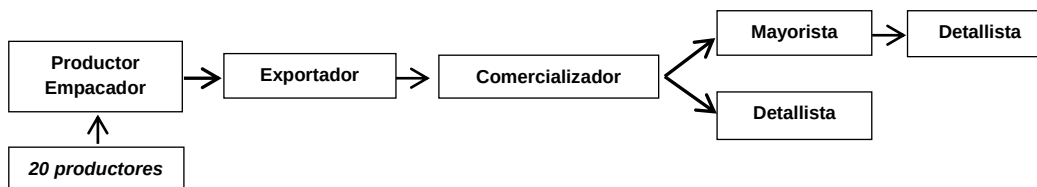
Para estimar la distribución de valor a lo largo de la cadena de producción, es necesario conocer los posibles canales de distribución que se generan en la agrocadena. Un estudio realizado por Valenciano y mencionado por (Díaz et al: 2009; 151), permite identificar tres escenarios en la cadena de comercialización del producto, las cuales según información suministrada por la Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Chayote se mantienen vigentes.

En el primer escenario se presenta el menor nivel de integración, en el cual se encuentran cerca de 300 pequeños productores, los cuales venden su producción a un empacador quien posteriormente vende el producto a un exportador que se encarga de vender el producto FOB a un comercializador, este último puede comercializar el producto de forma directa con el detallista o podría venderlo a un mayorista que finalmente se encargue de hacer llegar el producto hasta el detallista. En la siguiente figura se muestran los integrantes de la agrocadena con menor nivel de integración.



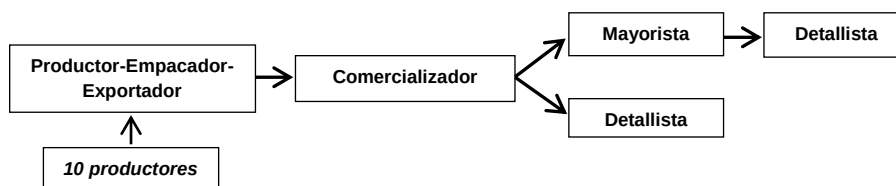
Debido a la complejidad de trabajar con 300 productores que tienen costos de producción diferentes, este escenario no se utilizará para realizar la estimación de la apropiación de la renta en la cadena de valor.

El segundo escenario presenta un mayor nivel de integración en la etapa inicial y el productor es quien, realiza la labor de empaque para luego vender el producto (FOB) al comercializador, este último lo puede vender directamente a un detallista o a un mayorista quien finalmente hace llegar el producto al detallista. Según información suministrada por la Cámara, bajo este esquema funcionan cerca de 20 productores, en la siguiente figura se aprecia el esquema de la agrocadena.



Para este escenario no se logró obtener la información necesaria para realizar la estimación de la cadena de valor.

El tercer esquema de comercialización y para el cual se logró obtener información es el que muestra un mayor nivel de integración, en este, el productor se encarga del empaque y la exportación (FOB) para que posteriormente un comercializador venda el producto a un detallista o a un mayorista, el cual se encarga de hacer llegar el producto hasta el detallista. Estos productores cuentan con fincas tecnificadas y disponen de modernas plantas empacadoras que cumplen con todos los requerimientos exigidos para la exportación. Datos de la Cámara indican que bajo este esquema de integración operan cerca de 10 productores, estos a la vez le compran a algunos productores independientes.



3.3.2 Estimación de la distribución del valor en la cadena de producción de chayote

Para realizar esta estimación se utilizó la metodología utilizada por Díaz 2007; pero por el limitado acceso a la información solamente se realizó el análisis de la distribución del valor en el tercer canal de la cadena; es decir, el caso en el cual los productores cuentan con mayor nivel de integración, donde los productores realizan las funciones de empaque y exportación. Estos productores como se mencionó anteriormente cuentan con mayor grado de tecnificación y negocian de forma directa con los comercializadores.

Los productores que operan bajo este esquema venden su producto FOB³⁶, debido a esto deben de pagar el costo de transporte del contenedor desde la planta empacadora hasta el muelle; es decir, una vez que el contenedor sobrepasa la borda del buque, el comercializador asume los costos de transporte hasta llevar el producto al detallista³⁷.

³⁶ Datos brindados por productores en una entrevista de campo.

³⁷ Según los escenarios de la cadena de distribución, existe la posibilidad de que el comercializador venda el producto a un mayorista para que este lo haga llegar al detallista; sin embargo, debido a la falta de disponibilidad de información sobre los costos del mayorista, se asumirá para el cálculo que el comercializador se encarga de vender de forma directa el producto al detallista.

Para estimar el ingreso (precio), se utilizará como referencia el precio de las exportaciones realizadas hacia los Estados Unidos (específicamente a los estados de Miami, New York, y Los Ángeles), pues según la información suministrada por la Cámara, la mayor parte de las exportaciones se realizan a este mercado. El uso de los precios de Estados Unidos también se respalda con los datos de las exportaciones de PROCOMER, que para el 2010 indican que el 52% de las exportaciones de chayote se enviaron a los Estados Unidos, mientras que 44% se envió a Europa (Holanda, Bélgica, Reino Unido, Italia y Alemania), a Canadá se exportó un 1% y el 3% restante se envió a otros países.

Siguiendo la secuencia de los actores, en el esquema seleccionado, se procede a segregar los ingresos de cada agente para evaluar la participación de cada uno y la apropiación del ingreso.

3.3.2.1 Ingreso del productor

Para estimar la apropiación del ingreso del productor es necesario estimar los costos de producción y expresarlos por unidad producida. El costo promedio anual por hectárea se estima en ¢800.000; utilizando un tipo de cambio de ¢499,23/\$, el costo aproximado en dólares sería de \$1.602 por hectárea. Considerando un rendimiento promedio de 88.400 kilos por hectárea al año y empleando el supuesto de que un kilo contiene tres unidades en promedio, se obtienen 265.200 unidades, debido a esto **el costo unitario de producción sería de \$0,01 por chayote.**

Se estima que el 80% de la producción cumple con los requisitos de exportación, es decir, que el 20% restante no califica para el mercado internacional y se comercializa en el mercado local. Considerando este porcentaje de producto no apto para la exportación, se estima que la producción exportable asciende a 212.160 unidades, las cuales equivalen a 63.648 kilos exportables por hectárea al año. Las exportaciones se realizan en su mayoría en cajas de 18,14kg, y en promedio cada caja contiene 55 chayotes³⁸. La información suministrada indica que el costo promedio de la caja de chayote oscila entre \$5,5 y \$6 por caja, se asumió un costo promedio de empaque de \$5,75 por caja, lo cual permite determinar que **el costo promedio de empaque por unidad (chayote) es de \$0,10 (5,75/55).**

Los productores que operan bajo el tercer esquema de comercialización en la cadena se encargan de vender el producto en términos FOB al comercializador, debido a esto al costo se le debe sumar el transporte terrestre desde la planta empacadora hasta el muelle. Este costo tiene un aproximado de \$500 por contenedor, el cual lleva 1.100 cajas que equivalen a 60.500 chayotes por

³⁸ Para determinar el contenido promedio de chayotes por caja se utiliza el supuesto de que 3 chayotes pesan en promedio un kilo.

contenedor (1.100 cajas * 55 chayotes por caja), esto permite estimar que **el costo de transporte por unidad desde la finca hasta el muelle es de \$0,01.**

El costo total para el productor por unidad exportada (chayote) es de **\$0,12**, de los cuales \$0,01 corresponden al costo de producción; \$0,10 al costo del empaque y \$0,01 al costo de transporte desde la planta empacadora hasta el muelle.

La información suministrada por la Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Chayote indica que el precio en los Estados Unidos varía entre los \$4 y \$12 por caja (todo depende de la época del año y de la disponibilidad de producto en el mercado internacional); sin embargo, se estima que el precio promedio por caja de 18,18 kg es de \$7, lo cual quiere decir que el precio de venta por cada unidad exportada es de \$0,13 (\$7 por caja/55 unidades por caja), lo cual indica que el margen de ganancia por chayote es de \$0,01.

3.3.2.2 Ingresos del comercializador

El comercializador se encarga de cubrir los costos de transporte marítimos, la descarga en el puerto de destino y el transporte terrestre, la información obtenida indica que el costo de transporte del contenedor varía entre \$3.500 y \$3.800 (el precio varía dependiendo de la naviera y el puerto de destino), debido a esto se utilizará un costo promedio de transporte por contenedor de \$3.650; lo cual indica que el costo por caja es de \$3,32 (\$3.650/1.100 cajas) y el costo de transporte por unidad (chayote) para el comercializador es de \$0,06 (\$3,32 por caja/55 unidades por caja).

El costo unitario en el que incurre el comercializador, estaría compuesto por el precio pagado al productor-exportador (\$0,13), más los costos de transporte (\$0,06), por lo que el costo para el comercializador sería de \$0,19 por unidad (\$0,34/caja). Según Díaz, el importador o comercializador obtiene un margen de ganancia que oscila entre el 70% y el 80% del costo del producto (Díaz 2007; 153), por lo tanto asumiendo un margen de ganancia de 70%, el precio de la caja sería de \$17,54; es decir que la ganancia por unidad sería de \$0,32 (\$17,54 caja/ 55 unidades por caja).

3.2.2.3 Ingresos del detallista

La información suministrada por la Cámara indica que el precio de venta al consumidor puede variar entre \$0,8 y \$1 por unidad, asumiendo un precio promedio de \$0,9; el ingreso final del detallista sería el precio de venta al consumidor menos el costo pagado al comercializador, por lo que el resultado sería de \$0,58 por unidad (\$0,9 precio al consumidor - \$0,32 costo del detallista).

En el siguiente cuadro se presenta la distribución del ingreso para los diferentes actores de la cadena de valor del chayote para el caso de los productores con mayor nivel de integración. De acuerdo con la información obtenida y con los supuestos utilizados, el productor se apropia del 14% del valor del precio final, el

comercializador obtiene el 21%, mientras que el detallista obtiene el 65% del valor del precio final.

Cuadro N° 36. Distribución del ingreso de los agentes en la cadena de valor del chayote

Agente	Ingreso unitario del agente	Apropiación del ingreso %
Productor	0,13	14
Comercializador	0,19	21
Detallista	0,58	65
Precio del consumidor	0,90	100

Fuente: IICE a partir de las estimaciones realizadas con la información suministrada.

En las cadenas de valor la participación de los actores de la fase agrícola son los que más desventaja tienen en la distribución de los ingresos (Díaz et al: 2009, 135). Las estimaciones realizadas para la cadena de valor del chayote coinciden con esta conclusión, debido a esto es importante que los productores planteen estrategias de comercialización en las cuales se mejore la creación de valor, a través de un proceso de integración vertical hacia adelante que trate de integrar los procesos de producción con la comercialización.

4. Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que enfrenta el sector agroexportador no tradicional de Costa Rica

Con la información recopilada de los productos seleccionados, las entrevistas a los miembros de las organizaciones gremiales, la información estadística disponible y la revisión de literatura se lograron identificar una serie de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, las cuales seguidamente se mencionan.

4.1 Fortalezas

- El desarrollo tecnológico alcanzado por el sector agroexportador le ha permitido obtener altos volúmenes de productividad por hectárea
- La población del país cuenta con un alto nivel educativo, la cual se debe potencializar mediante programas de capacitación que permitan la mejora continua de los sistemas de producción y la cultura de calidad
- El sector agroexportador no tradicional ha realizado importantes inversiones en equipo e infraestructura que ayudan a potencializar su producción
- El sector agroexportador ha logrado importantes certificaciones ambientales y Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), esto favorece el posicionamiento de los productos nacionales en los mercados internacionales

4.2 Oportunidades

- Colocar los productos en nuevos mercados
- Ampliar la cobertura a nuevos nichos en los mercados que están presentes (mercados étnicos)
- Dar mayor valor agregado a los productos exportados
- Integrar más a los productores en las fases de exportación y comercialización para que aumente su participación en la cadena de valor

4.3 Debilidades

- El haber entrado de primero al mercado de exportación con productos no tradicionales creó una situación de confort y se dejaron de lado aspectos claves como la calidad y la innovación en los sistemas de producción
- Carencia de programas de investigación locales que permitan identificar plantas y productos que cumplan con los requerimientos del mercado internacional³⁹
- En algunos productos se presentan rezagos tecnológicos, con la amenaza de que los competidores aprendan a hacer mejor las cosas y con menores costos de mano de obra
- El proceso de renovación y modernización de inversiones en infraestructura y equipo se puede ver comprometida en el mediano plazo por reducciones en la rentabilidad de algunas actividades y la política crediticia
- La producción de algunos bienes depende de paquetes tecnológicos que requieren grandes cantidades de insumos importados que incrementan los costos de producción
- Debido a que la mano de obra es un recurso costoso en el país, en algunos casos se privilegia el trabajo rápido; sin embargo, se deja de lado la calidad del trabajo realizado
- Las organizaciones gremiales de los productos no tradicionales son relativamente recientes y cuentan con menos recursos para velar por los intereses del sector⁴⁰ que permitan mejorar la eficiencia y la productividad

4.4 Amenazas

- El ingreso de nuevos competidores. Empresas competidoras con altos niveles tecnológicos podrían establecerse en países vecinos que tienen menores costos de producción (salarios) y ventajas comparativas similares (clima, suelos y cercanía con el mercado estadounidense)
- Reducción o estancamiento en los precios de los productos de exportación en los mercados internacionales, ante costos de producción de fertilizantes, plaguicidas ligados a los volátiles precios del petróleo

³⁹ Aunado se debe considerar que los resultados de las investigaciones realizadas por las empresas transnacionales son restringidos.

⁴⁰ Investigación, innovación, calidad, mercadeo, comercialización, etc.

- Los mercados internacionales exigen constantemente nuevas condiciones como certificaciones de calidad, responsabilidad social y ambiental para los cuales se requiere de realizar inversiones y modificaciones en los procesos de producción que incrementan los costos de producción
- Los altos precios que tienen algunos de estos productos son un atractivo para el ingreso de nuevos competidores lo cual podría poner en riesgo la sostenibilidad y la rentabilidad de estos cultivos
- Los cultivos que operan con bajos márgenes de comercialización podrían ver amenazada su rentabilidad ante incrementos en los costos de producción o reducción de los precios internacionales

Tomando como referencia las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de los productos no tradicionales seleccionados se procede a plantear algunas recomendaciones generales que permitan mantener y mejorar la competitividad de estos productos en el mediano y largo plazo.

4.5 Recomendaciones

- Continuar colocando los productos nacionales en nuevos mercados y atender segmentos de mercado específicos en los que se encuentra presente
- Aprovechar el nivel educativo de la fuerza laboral para implementar, desarrollar y mantener una cultura de calidad en los procesos de producción
- Fortalecer y apoyar la organización gremial para que impulsen proyectos de investigación y desarrollo enfocados a mejorar la productividad
- Investigar y desarrollar sistemas de producción que permitan hacer un uso eficiente de los insumos agrícolas, para reducir los costos de producción y minimizar el impacto de las actividades productivas sobre el medio ambiente
- Desarrollar estrategias que le permitan a los productores ampliar la integración vertical en los procesos de comercialización y con esto aumentar su participación en la apropiación de ingresos de la cadena valor
- Implementar un programa de investigación y desarrollo que permita innovar y darle un mayor valor agregado a los productos exportados, así como desarrollar nuevos subproductos que se puedan colocar en el mercado internacional
- Rediseñar los sistemas de producción para aumentar su competitividad y sostenibilidad desde el punto de vista ambiental
- Adecuar los sistemas de producción a los requerimientos de producción que establecen los mercados internacionales (certificaciones de calidad, inocuidad, protección ambiental y responsabilidad social) y utilizarlos para mejorar el posicionamiento de los productos en el mercado internacional
- Monitorear los estándares de calidad en todas las fases del proceso de producción para evitar que productos que no cumplen con las normas mínimas de exportación avancen en la cadena de producción incrementando los costos

- Identificar las causas que provocan pérdidas de producto o que afectan la calidad en los procesos productivos y aplicar las medidas correctivas para erradicarlas o minimizar su impacto sobre las estructuras de costos de las empresas
- Tratar de mantener (en los casos que sea climáticamente y económicamente factible) volúmenes de producción que permitan cubrir la demanda del mercado internacional a lo largo de todo el año

5. Conclusiones

Desde los inicios del desarrollo económico del país la actividad agrícola fue una de las actividades de mayor importancia y con el pasar del tiempo presentó una serie de transformaciones, pasando de una actividad dedicada a cultivos de exportación tradiciones como café y banano que sufrían de serias fluctuaciones en los precios internacionales. Esto propició el inicio de un proceso de modernización en la década de los cincuenta que buscaba modificar la estructura productiva mediante la modernización y diversificación de la producción y orientarla hacia los mercados de exportación, así como a la sustitución de las importaciones agrícolas de granos básicos (arroz, frijoles y maíz) y otros productos como leche, carne, algodón y pescado.

Las transformaciones del sector agropecuario se vieron impulsadas por el Modelo de Sustitución de Importaciones, el cual pretendía fomentar el crecimiento y el aumento en la eficiencia de las empresas industriales, la diversificación agrícola, así como el aumento en el abastecimiento de alimentos y materias primas. El Modelo de Sustitución de Importaciones perduró hasta la década de los ochenta y propició la transición de una economía eminentemente rural, a una en la que predominaba el sector secundario y terciario de la economía.

A finales de los setenta e inicios de los ochenta el sector agropecuario continuó con su proceso de modernización y logró diversificar su oferta exportable, la cual se vio impulsada por una serie de incentivos tales como: CAT y CIEX, política cambiaria de mini devaluaciones, reorientación del crédito agrícola hacia productos no tradicionales, la eliminación de las exenciones de derechos de importación, la creación de un nuevo sistema arancelario, la eliminación de los impuestos a la exportación de productos no tradicionales destinados a nuevos mercados, exenciones al pago de renta para las utilidades obtenidas de las exportaciones no tradicionales a terceros mercados, etc.

Algunos de estos incentivos fueron impulsados dentro del proceso de ajuste estructural y junto con los procesos de apertura comercial propiciaron un cambio radical en las empresas agrícolas que dejaron de producir (café y banano) para un mercado homogéneo y ampliaron la cantidad de productos (piña, cítricos, mango, raíces y tubérculos, palmito, pejibaye, flores, follajes, ornamentales y palma africana) a mercados segmentados, a este modelo se le conoció como el Modelo de Promoción de Exportaciones.

Durante este proceso de transformaciones del sector agropecuario, el Estado redujo su participación e intervención y se reformaron las instituciones vinculadas con el sector agropecuario, se fortaleció la empresa privada y la participación de las organizaciones de productores.

En el proceso de diversificación de la producción agropecuaria, la empresa privada y la inversión extranjera jugaron un papel protagónico, pues facilitaron la transferencia del conocimiento en los procesos de producción y comercialización.

Además, las donaciones provenientes de la cooperación internacional se utilizaron para facilitarle a los productores nacionales el acceso al mercado externo y mejorar la productividad nacional.

Durante la primera década del siglo XXI, se dio una consolidación de la diversificación de la producción agrícola (la piña, el melón, naranja, plantas ornamentales, follajes y la yuca), esto gracias a dificultades internas y externas que afrontaron los productos tradicionales, y a una mayor apertura del país al comercio exterior mediante la firma de tratados de libre comercio que proporcionaron un acceso preferencial por medio de programas de desgravación arancelaria.

En el Modelo de Promoción de las Exportaciones, se resaltan cuatro transformaciones que fueron claves para impulsar la diversificación de las exportaciones:

- el desplazamiento de la producción hacia cultivos más rentables
- la intensificación en el uso de los factores de producción que incrementaron los rendimientos por hectárea
- la ampliación y diversificación de los destinos a los cuales se exporta ayudó a reducir la vulnerabilidad del país relacionada con los ciclos coyunturales y las modificaciones en los patrones de consumo
- la exportación de productos con mayor valor agregado, en forma de jugos concentrados o de forma congelada

La ampliación de la gama de productos agrícolas de exportación disminuyó los riesgos económicos para el país, asociados con la demanda y los precios de un limitado número de productos tradicionales (café, banano y azúcar).

La diversificación de la producción agrícola requirió de una modificación de los servicios de apoyo al sector agropecuario, donde entidades como las universidades públicas jugaron un papel fundamental en la generación de conocimiento científico y tecnológico aplicado al sector agropecuario, esta transferencia de tecnología se vio apoyada por instituciones como CENPRO y CINDE que atendieron necesidades de capacitación (programas de mantenimiento de calidad) y comercialización de productos no tradicionales; posteriormente, PROCOMER se dedicó a promover las exportaciones, facilitando los trámites y simplificando los procesos de exportación. El sector exportador no tradicional también recibió apoyo de entidades privadas como la Cámara de Exportadores Costarricenses (CADEXCO), que impulsaron mejoras en la productividad, el ingreso a terceros mercados y apoyaron la creación de un marco jurídico que funcionó como soporte a los diferentes incentivos otorgados la exportación.

La diversificación de las exportaciones modificó las organizaciones gremiales, las dedicadas a los cultivos tradicionales (café, banano y caña) se fortalecieron, mientras que los pequeños y medianos productores que incursionaron en la

producción de bienes no tradicionales exportables se agruparon en cooperativas, asociaciones y cámaras de productores.

La diversificación de la producción agrícola motivó una reorientación de los recursos crediticios hacia actividades de menor riesgo, con una rápida recuperación y de mayor rentabilidad, restringiéndose el acceso al crédito a actividades que no reunían estas condiciones (producción de granos básicos).

A pesar de que el modelo de promoción de la exportaciones traía una serie de ventajas para el sector agropecuario, se presentaron una serie de posiciones que lo adversaron, pues argumentaban que el país no tenía la capacidad de afrontar los costos de la apertura comercial y que la implementación de un nuevo modelo de desarrollo llevaría a la quiebra a muchas empresas. Además, se cuestionó la forma en que se identificarían los bienes a exportar y los requerimientos que se debían de cumplir para posicionar los productos en los mercados internacionales.

Organizaciones gremiales

Las organizaciones gremiales que representan los productos no tradicionales, funcionan como organizaciones sin fines de lucro (cámaras de productores), las cuales están compuestas por una asamblea general, la junta directiva, la fiscalía y la dirección ejecutiva. La afiliación a estas cámaras es voluntaria y su financiamiento se obtiene mediante cuotas que pagan sus afiliados.

La mayoría de las cámaras son de reciente creación (menos de 20 años) y según sea el tipo de cultivo agrupan a productores, empaques, comercializadores, agroindustrias y exportadores. Las cámaras de productores desarrollan múltiples funciones entre las cuales se pueden destacar:

- Promover e impulsar la investigación que permita mejorar las técnicas de producción
- Promover la comercialización de los productos no tradicionales en los mercados internacionales y conquistar nuevos mercados
- Mejorar el posicionamiento de los productos nacionales en el mercado internacional, mediante el fomento de normas de calidad, promoción de buenas prácticas agrícolas, el fomento de la responsabilidad social y ambiental
- Representar y defender al sector ante instituciones y organizaciones públicas y privadas, nacionales y extranjeras
- Brindar asistencia técnica y capacitación a los productores
- Desarrollar e implementar proyectos para el combate de plagas y enfermedades que afecten el sector

Principales características de los mercados internacionales

Piña

El uso de la variedad MD-2 conocida también con el nombre de Golden o Dorada, a partir del 2001, modificó los gustos y preferencias del consumidor en el mercado internacional y fue un elemento clave para posicionar a Costa Rica como el mayor exportador de piña a nivel mundial.

El crecimiento del área sembrada y el aumento de los rendimientos posicionan a la actividad piñera como la más dinámica del sector agropecuario, hasta el punto que en el 2010 representó el 30% del valor de la producción agropecuaria. Costa Rica se posicionó en el 2009 como el octavo país con mayor área sembrada, el tercer productor y el mayor exportador a nivel mundial para ese año (50% de las exportaciones mundiales); además, es el principal proveedor de piña de los Estados Unidos (el mayor importador a nivel mundial).

A pesar del éxito de la piña en el mercado internacional, la expansión de su cultivo ha sido cuestionada, pues su producción no tolera la sombra y se ha vinculado con una serie de problemas ambientales que involucran el uso excesivo de agroquímicos, la contaminación de mantos acuíferos y la proliferación de plagas de moscas que afectan las actividades pecuarias.

Ligado al dinamismo del mercado de la piña se encuentra la agroindustria, especialmente la dedicada a la exportación de jugos concentrados, donde Costa Rica se posiciona como el segundo exportador a nivel mundial. El sector agroindustrial permite generar empleos, aprovechar los excedentes de fruta y aumentar las ganancias de productores y exportadores; sin embargo, existe un bajo nivel de integración vertical en las empresas que se dedican a esta actividad.

Chayote

En la década de los setenta inició la producción de chayote de la variedad Quelite con fines de exportación y Costa Rica se convirtió en el principal exportador a nivel mundial de este producto.

Durante la última década, el área sembrada de chayote se ha mantenido relativamente estable y se concentra en el Valle de Ujarrás, Ajenjal, Piedra Azul, El Yas, La Flor, Río Regado, Cervantes y Santiago. Estas zonas cuentan con condiciones agroecológicas ideales que propician altos rendimientos por hectárea.

El 73% de las exportaciones nacionales de chayote se dirigen a los Estados Unidos; sin embargo, el país está enfrentando una seria competencia con México por el mercado estadounidense, pues la calidad del producto mexicano ha mejorado y cuenta con costos de producción y transporte inferiores al producto nacional, aunado a esta amenaza se tienen las fluctuaciones en los precios internacionales.

Palma

La palma es una planta oleaginosa que permite obtener los mayores rendimientos de aceite por hectárea, se empezó a cultivar en el Pacífico Central de Costa Rica desde la década de los cuarenta, mientras que su proceso agroindustrial inició una década después. En los procesos de producción y agroindustrialización de este cultivo, las cooperativas han jugado un papel protagónico, donde se resalta la presencia de COOPEAGROPAL.

Durante los últimos años, el área sembrada de palma y el valor de las exportaciones de aceite de palma se han incrementado debido a un aumento en el precio de este producto en los mercados internacionales.

El mercado mundial de aceite de palma presenta importantes niveles de concentración donde Indonesia y Malasia producen y exportan cerca del 85% del volumen de producción y exportaciones mundiales.

A nivel mundial Costa Rica posee menos del 0,4% del área cosechada de palma, la producción nacional de aceite representa solamente el 0,42% de la producción mundial, mientras que las exportaciones nacionales solamente representan el 0,37% de las exportaciones mundiales de aceite. Estas cifras demuestran que en el mercado internacional, nuestro país es un actor pequeño con poco poder de negociación, razón por la cual se considera como un tomador de precios del mercado internacional. El principal destino de las exportaciones de aceite de palma de nuestro país es México.

Plantas

A nivel mundial Costa Rica se posiciona como el décimo exportador por volumen de plantas vivas; no obstante, desde el 2008, el volumen de las exportaciones ha tendido a reducirse y a pesar de que durante el 2010 se presentó una leve recuperación, el volumen de exportaciones es inferior al reportado en el 2008. Este comportamiento se vio no solo en las exportaciones de Costa Rica, sino que se generalizó para las exportaciones mundiales. Aunado al descenso en el volumen de exportaciones se presentó una disminución en el precio promedio por kilo.

El principal destino de las plantas vivas exportadas es Holanda, seguido por Estados Unidos, lugar al que se dirige una cantidad importante de esquejes. A nivel mundial los principales exportadores de plantas vivas se ubican en el continente europeo.

Flores

En el mercado mundial de flores se debe destacar el papel protagónico que juega Holanda. Desde el punto de vista de producción y exportación, es el país con

mayor área sembrada, pero además cuenta con eficientes e innovadores sistemas de producción. A nivel de comercialización, juega un papel protagónico en Europa, pues sirve como centro de distribución al resto de países del continente. Debido a su importancia se dice que Holanda es el país que fija el precio de las flores a nivel mundial.

Las exportaciones de Costa Rica en el mercado de las flores durante el 2010 representaron el 0,6% de las exportaciones mundiales y el 83% del volumen exportado se dirigió a los Estados Unidos, ingresando principalmente por Miami.

La demanda de flores a nivel mundial presenta un comportamiento estacional y se dispara en fechas especiales (día de San Valentín, Navidad, Día de la Madre y Día de la Secretaria, etc).

Las exportaciones nacionales de flores han seguido un comportamiento similar al de plantas, descendiendo desde el 2008 y presentando un leve repunte en el 2010, pero ubicándose en un nivel inferior al reportado en el 2008.

La cantidad de flores que se comercializa en el mercado internacional es muy amplia y sus precios varían de acuerdo con el tipo de flor; sin embargo, al estimar un precio promedio en \$/kg se aprecia un descenso en los precios desde el 2008, la cual frente al alza en los costos de los agroquímicos y los altos costos de transporte, ha reducido los márgenes de comercialización de los productores.

Follajes

Los follajes son un producto complementario a las flores y la demanda presenta un comportamiento de forma similar. Al igual que las flores se consideran un artículo de lujo el cual concentra su consumo en países con altos niveles de ingreso.

Las condiciones edafoclimáticas del país le dan a éste una ventaja para producir follajes de alta calidad, esto le ha permitido convertirse en el quinto exportador a nivel mundial, aportando el 6% de las exportaciones globales y posicionando a los follajes como el sexto producto agrícola en importancia dentro de las exportaciones del sector agrícola.

Las exportaciones de follajes se dirigen principalmente al mercado europeo, especialmente Holanda y luego el producto se distribuye a los otros países del continente.

Las exportaciones nacionales y mundiales de flores y follajes presentaron una disminución durante el año 2009, y para el 2010 mostraron una recuperación, pero se mantienen a niveles por debajo de los que se presentaron en el 2008, a pesar de esto los precios se mantuvieron relativamente estables; sin embargo, el fuerte incremento en los costos de producción que se presentó durante el 2009, redujo los márgenes de utilidad del sector, provocando una disminución en la cantidad de productos exportados, así como en el número de empresas dedicadas a esta

actividad y una reducción de los destinos a los cuales se dirigían las exportaciones.

Melón

La producción de melón para la exportación inició a finales de la década de los setenta y se concentró en el Pacífico Central y Norte del país, donde encontró las condiciones edafoclimáticas para desarrollarse durante los meses de verano (noviembre-abril). La actividad melonera se empezó a desarrollar en tierras que se dedicaban a la producción de arroz o ganadería y se convirtió en una actividad productiva alternativa generando grandes expectativas.

El área sembrada y la producción de melón presentaron tasas de crecimiento positivo entre el año 2000 y el 2007, pero posterior a esta fecha han presentado un comportamiento a la baja por la combinación de múltiples factores entre los cuales se destaca: el exceso de oferta en el mercado internacional y los bajos precios, efectos climáticos (veranos con más humedad de lo normal), escasez de mano de obra, altos costos de insumos y el ingreso de nuevos competidores con costos de producción más bajos.

A nivel internacional los precios de esta fruta muestran un comportamiento estacional a la baja cuando sale la producción doméstica de los Estados Unidos y Europa (mayo a setiembre), es por esta razón que la exportación de esta fruta solamente se realiza durante los meses de verano. A parte de la estacionalidad, los precios dependen de la variedad de melón que se exporte y del mercado al cual va dirigido el producto. Cada uno de los mercados establece normas de calidad mínimas para el producto y requerimientos de empaque.

A nivel mundial entre el año 2003 y el 2009, se ha presentado un descenso en el área cosechada de melón cercano al 12%, mientras que en China el mayor productor a nivel mundial la reducción ha sido del 24%.

Dentro del mercado mundial de melón, Costa Rica aporta solamente el 0,73% de la producción mundial; pero se posiciona como séptimo exportador mundial con un monto cercano al 8% de las exportaciones mundiales.

Por la cercanía geográfica que tiene el país con Estados Unidos (uno de los mayores importadores) cerca del 60% de las exportaciones se dirigen a este mercado ingresando por Miami, Los Ángeles y New York, donde Costa Rica es uno de los principales proveedores.

Cadena de Valor

El análisis de la cadena de valor estudia el proceso de creación de valor a lo largo de la cadena de producción, para realizar este tipo de estimaciones se deben de identificar los actores (nacionales e internacionales) que participan en la cadena y

acceder a información que se considera confidencial. Estos requerimientos de información dificultaron la estimación de un mayor número de cadenas.

El estudio de la cadena de valor en chayote permitió identificar la permanencia de tres posibles canales de distribución.

Las estimaciones realizadas para el canal con mayor nivel de integración y para el cual se logró obtener la información necesaria para realizar los cálculos, indican que el productor se apropia del 14% del valor del precio final, el comercializador obtiene el 21%, mientras que el detallista obtiene el 65% del valor del precio final. Estos resultados permiten comprobar que los actores de la fase agrícola son los que más desventaja tienen en la distribución de los ingresos y que los actores que se encuentran más cerca de los procesos finales y del consumidor se apropian de un mayor valor de las rentas generadas, de ahí la importancia de que los productores independientes que tienen menor grado de integración realicen esfuerzos de integrarse hacia adelante en los procesos de comercialización con el objetivo de aumentar su apropiación en la generación de rentas.

Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas

Las principales fortalezas que se lograron identificar en el sector de los productos no tradicionales son: el desarrollo tecnológico, el nivel educativo de la mano de obra, las inversiones en equipo e infraestructura y los avances en certificaciones y buenas prácticas ambientales que han contribuido a mejorar el posicionamiento de los productos en los mercados internacionales.

Como oportunidades se tiene la posibilidad de colocar productos en nuevos mercados y fortalecer el posicionamiento en nichos específicos en los cuales ya están presentes. También se deben de realizar esfuerzos para impulsar a los productores a dar mayor valor agregado a los productos e integrarse hacia adelante en las fases de exportación y comercialización para que mejoren su participación en la cadena de valor.

Las principales debilidades identificadas son el conformismo en que cayeron algunos sectores y la carencia de programas de investigación que permitan el mejoramiento continuo de la calidad y la generación de innovaciones que permitan disminuir la dependencia de insumos importados, que incrementan los costos de producción. En el campo gremial se detectó que las organizaciones encargadas de representar estos cultivos son de reciente creación y tienen recursos limitados⁴¹ para impulsar las mejoras de productividad y eficiencia.

Como principal amenaza se tiene el ingreso de nuevos competidores con mejor ubicación geográfica y costos de producción más bajos. Aunado a esto, se suman las fluctuaciones de precios en los mercados internacionales y los cambios en las

⁴¹ Las organizaciones gremiales de productos no tradicionales se financian de aportes que se realizan por concepto de afiliación, la cual es voluntaria.

condiciones para comercializar los productos (exigencias de certificaciones de calidad, responsabilidad social y ambiental, etc.) que incrementan los costos de producción pero que no son reconocidas a través de mejores precios.

Para reimpulsar la producción de productos no tradicionales es importante fortalecer las organizaciones gremiales, seguir incursionando en nuevos mercados, desarrollar programas de investigación que permitan mejorar y aumentar la calidad de los productos y reducir los costos de producción e impactos sobre el medio ambiente.

A nivel de productor es importante el desarrollo de proyectos y programas de investigación que permitan el desarrollo de productos y subproductos con mayor valor agregado, así como impulsar a los productores hacia adelante en las cadenas de comercialización para que aumenten su participación en la generación de valor.

Anexos

Anexo N°1. Cambios en las principales actividades agropecuarias que se presentaron en la década de los ochenta

En las principales actividades agropecuarias del país se han dado una serie de cambios; seguidamente se destacan los más relevantes.

Café: la productividad y la calidad del café mejoraron, gracias a las medidas adoptadas para combatir la roya (eliminación y sustitución de las áreas sembradas de la variedad robusta). La conclusión del Convenio Internacional de Café y la ruptura del sistema de cuotas, repercutieron de forma severa en los precios internacionales.

Banano: el área se contrajo debido principalmente al abandono de 3.000 ha en la Zona Sur y al efecto de vientos huracanados en 1985; sin embargo, las expectativas de altos precios hicieron que en la segunda parte de la década de los ochenta impulsaran el crecimiento de la producción.

Caña de azúcar: por razones de competitividad se produjo un desplazamiento de las áreas de cultivo del Valle Central hacia la Región Chorotega donde se facilitaba el riego y la mecanización del cultivo, este proceso de reubicación del cultivo provocó el cierre de los ingenios ubicados en el Valle Central y permitió la concentración del negocio en medianas y grandes empresas. Además, la creación de destilerías abrió nuevas posibilidades de industrialización a la actividad cañera.

Cacao: el control de la monilia, volvió atractivo el cultivo para áreas cacaoteras tradicionales y nuevos territorios. El aumento de áreas comerciales se incrementó hasta alcanzar las 17.500 ha en 1984; sin embargo, problemas tecnológicos con el material vegetativo hicieron al proyecto improductivo.

Arroz: su cultivo se fomentó ampliamente con el objetivo de buscar la autosuficiencia, hasta el punto de que el área sembrada llegó a superar las 85.000 ha. Las políticas económicas restrictivas redujeron el área sembrada y provocaron la búsqueda de territorios menos riesgosos, donde existía el riego o el secano favorecido.

Ganadería de carne: a inicios de la década de los ochenta se presentó una serie de problemas por eficiencia técnica; no obstante en 1987 se lanzó un programa de reactivación y tecnificación de la actividad. A pesar de este esfuerzo el sector continua enfrentado una serie de limitaciones de mercado y de precios.

Las actividades agrícolas de exportación no tradicionales son las principales responsables del crecimiento de las áreas bajo explotación agrícola, para 1992 cerca de 100.000 ha de terrenos estaba ocupados por nuevos cultivos orientados

al mercado externo (Chinchilla, 1992:461). Las exportaciones de bienes no tradicionales han presentado tasas de crecimiento importante, no solo en los volúmenes, sino en la cantidad de destinos a los cuales se exportan productos agrícolas.

Anexo N° 2. Caso de dos organizaciones pioneras que impulsaron la exportación de productos no tradicionales a inicios de la década de los ochenta

Coopechayote

Esta organización se fundó en 1982, su ámbito de acción se ubicó en Paraíso de Cartago donde el chayote era cultivado por pequeños productores para consumo interno. La producción para exportación inició a partir de una nueva técnica de injerto realizada y que pronto se transfirió a los productores, permitiéndoles incursionar en el mercado de exportación en la década de los setenta.

Por las características del mercado se encontraba gran cantidad de intermediarios que se encargaban de abastecer el mercado interno y algunas grandes comercializadoras que se encargaban de comprar el producto en las parcelas para luego empacarlo y exportarlo. Ante esta situación la cooperativa nació como una nueva opción para que los pequeños productores redujeran la dependencia de los intermediarios y las empacadoras-comercializadoras. El nivel de dependencia era tal que en tiempos de buena cosecha debían de vender al precio que estos ofrecían o simplemente desechar el producto ya que no contaban con los medios de transporte para llevar el producto hasta el mercado. Los productores se afiliaron por iniciativa propia para contar con una alternativa de comercialización directa, esto les permitió acceder a vehículos para transportar el producto desde la finca hasta la planta y les garantizó un precio estable y la recepción del producto que cumplía con las normas de calidad exigidas por el mercado.

Hasta 1992, la cooperativa se ubicó como una de las organizaciones más prósperas dedicadas a la exportación no tradicional. Las exportaciones realizadas para ese año, significaron un total de \$700.000 (Morera, 1996; 181) y para ese mismo año las exportaciones de chayote representaron el 3,7% del total exportado, con un valor de \$7,1 millones.

A finales de 1992, la organización afrontó una crisis por una supuesta mala administración de la empresa (Morera, 1996; 182), lo cual generó una crisis que repercutió en forma directa en las actividades de exportación. Debido a la importancia de la empresa dentro de las exportaciones nacionales de chayote, entre 1993 y 1992 las exportaciones se redujeron en un 26%. Los conflictos generados en la cooperativa y la desmotivación de los afiliados llevaron a que esta se desintegrara en 1994.

Cooperativa Regional de Productores de Caña India (Coopeindia)

Esta entidad se fundó en enero de 1982 en Palmares, con el apoyo de 325 productores y tenía por objetivo contribuir a la diversificación de exportaciones y convertirse en una alternativa para la comercialización de la caña india *Dracaena Fragans*, la cual era utilizada desde la década de los setenta en los cafetales como cercas o tapavientos.

Para 1982, la cooperativa inicio sus primeras ventas en el mercado local y en 1983 ingresó al mercado de los Estados Unidos, específicamente Miami, donde se exportaron un total 219.644 pies para un total de \$72.405 (Chavarría et al, 1997: 12). Para 1984, la cooperativa diversificó su producción incursionando en la exportación de Itabo *Yucca Elephantipes* y poco a poco consiguió abrir nuevos mercados como el japonés y el europeo.

El cultivo de caña india creció rápidamente en la región occidental del Valle Central en asocio con los cafetales y se extendió a otras regiones del país como San Ramón, Naranjo y Atenas, donde se continuó cultivando como cercas o tapavientos y en algunos casos en pequeñas parcelas. El rápido crecimiento de este cultivo se debió a múltiples factores tales como:

- los requerimientos de inversión inicial eran bajos
- el cultivo era de fácil reproducción
- las exigencias en cuanto a conocimiento técnico eran bajas y
- las normas técnicas de exportación se podían cumplir con facilidad

Coopeindia se convirtió en una empresa exitosa que integró la pequeña y la mediana producción a la exportación no tradicional. Sin embargo, en la década de los ochentas la cooperativa se vio afectada por los bajos precios de la caña india y del café, así como por problemas sanitarios que afectaron la producción de ornamentales (Morera, 1996; 184). Otro problema que enfrentó Coopeindia fue la competencia con otras empresas por adquirir productos en la zona y por clientes en el mercado exterior. Los competidores que enfrentó la cooperativa trabajaban con una gama de productos más amplia y sofisticada, lo cual les permitió obtener mejores ingresos en el mercado mundial y pujar por la compra de plantas a los productores de la zona.

Debido a que la competencia diversificó su producción, en 1988 la cooperativa impulsó un proyecto de finca experimental y parcelas demostrativas con el objetivo de capacitar a los productores asociados en el cultivo de follajes. Mediante este proyecto un grupo importante de asociados y no asociados recibió la tecnología necesaria para incursionar en la producción de este tipo de ornamentales y conoció las normas de calidad requeridas para ingresar al mercado internacional. En 1990, la cooperativa incursionó en el área de follajes y contribuyó con la diversificación agrícola de los productores y en 1994 incursionó en la producción de plantas medicinales y biocidas, para 1996 logró exportar 90 contenedores con un valor de \$1.205.889 (Chavarría et al, 1997: 13).

Actualmente, Coopeindia continúa con la producción de ornamentales en fincas propias y en fincas de cerca de 1000 asociados ubicados en diversos puntos del país, como Palmares, San Ramón, Naranjo, Pérez Zeledón, San Vito y Sabalito. La parte de la producción que es comprada a los asociados es sometida a

diferentes procesos, llámense acondicionamiento, inmersión, enraíce, lavado, secado o empaque; según los requerimientos del cliente.

Anexo 3. Cuadros estadísticos

Cuadro N° 1. Costa Rica. Área sembrada de las principales actividades agrícolas1/.
En hectáreas. 2006-2010

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 a/
Cultivos Industriales	60.200	140.900	115.700	152.500	173.300	160.250	203.790	208.786	209.676	213.253	224.672	214.063	221.294	220.468	228.022	208.017	228.859	225.391	225.231	235.137	239.025	247.595	251.221	252.673	239.531	241.954	241.780	245.750	249.882	248.690	253.793
Café	25.800	82.500	82.500	82.300	87.000	90.000	111.000	111.300	111.300	111.300	115.000	105.000	106.000	105.000	108.966	108.000	108.000	108.000	106.000	106.000	106.000	113.130	113.387	113.387	98.681	98.681	98.681	98.681	98.681	98.681	98.681
Caña de azúcar	32.800	32.200	32.000	33.400	43.400	45.000	45.000	46.000	43.000	40.300	42.000	42.000	43.000	43.314	43.000	42.830	42.900	44.200	46.000	46.000	47.200	48.000	49.100	50.400	51.200	52.600	55.600	56.200	57.660	53.030	55.830
Palma Africana2/	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	17.700	n.d.	20.400	20.900	22.100	22.970	23.183	23.891	24.600	26.600	26.652	28.190	27.239	26.586	26.455	37.007	39.790	39.790	42.480	43.200	46.600	50.125	48.406	48.406	52.600	55.000	57.000
Naranja	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	7.900	7.600	7.500	7.300	7.000	6.500	6.100	10.757	13.065	16.000	18.000	22.250	2.500	23.500	25.000	25.000	25.200	25.300	26.000	26.000	27.000	25.000	24.000	23.000	25.000	25.000	25.000
Palmito	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1.790	2.019	2.019	n.d.	3.500	3.822	3.926	4.200	4.500	10.169	12.500	11.005	9.385	9.385	8.500	8.900	8.074	6.800	7.500	6.662	7.700	8.000	
Coco	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	2.800	2.800	3.750	2.290	3.886	3.886	5.000	4.500	4.450	4.000	3.500	3.000	3.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
Cacao	n.d.	25.000	n.d.	25.000	10.600	12.400	12.800	14.500	14.500	17.570	17.420	15.000	13.500	12.000	12.000	12.000	12.000	2.200	2.000	3.630	3.550	3.550	3.550	3.550	3.550	3.000	3.820	4.484	4.484	4.484	4.484
Macadamia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	2.700	n.d.	3.900	4.300	5.500	6.573	8.356	8.988	9.188	6.680	6.700	6.300	5.800	6.000	2.746	2.088	3.490	3.490	3.996	2.418	1.415	1.335	1.286	1.286	621	621	618
Pimienta	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	200	400	499	650	498	488	486	450	450	450	130	104	193	133	145	155	120	84	124	124	124	130
Tabaco	1.600	1.200	1.200	1.100	1.500	1.600	1.100	900	900	1.021	938	819	1.008	1.064	1.042	547	470	286	400	103	117	117	63	63	65	55	63	69	50	44	50
Frutas Frescas	25.800	26.700	27.400	37.260	30.100	29.400	32.400	35.400	36.440	44.747	49.132	54.337	63.767	75.666	78.633	77.872	80.861	80.571	143.021	85.628	84.981	84.007	86.983	88.114	90.514	95.014	95.853	101.808	103.480	105.159	105.043
Banano	25.800	26.700	27.400	24.800	24.900	20.700	20.200	22.200	21.000	28.817	31.817	33.400	38.119	49.394	52.707	52.165	52.000	49.191	46.968	48.829	48.080	44.423	42.182	41.757	42.255	41.147	42.790	43.817	44.313	42.416	42.900
Piña	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	6.250	1.000	2.000	5.500	6.000	7.040	6.500	6.050	6.000	7.000	7.000	6.064	8.195	9.170	9.300	9.900	12.500	13.500	15.500	16.445	18.000	26.821	22.400	28.160	33.488	40.000	45.000
Melón	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	500	1.400	2.375	2.700	4.205	4.218	4.409	3.997	4.371	5.888	70.404	7.920	7.185	7.598	8.500	10.405	10.770	10.196	10.203	10.345	8.640	5.703	6.591
Sandía																															
Plátano	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	6.000	4.000	4.000	4.000	4.000	3.500	4.200	6.800	7.000	7.500	6.500	6.500	7.000	7.500	8.000	10.047	8.347	9.504	11.800	10.550	10.500	6.990	10.500	9.600	6.500	6.900	100
Mango	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	2.500	2.500	3.000	3.500	3.600	4.100	4.754	6.693	6.696	6.814	7.796	7.945	7.472	7.492	8.100	8.200	8.200	8.200	8.200	8.200	8.200	8.200	8.500	8.500	8.600	
Papaya	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	210	200	200	200	400	840	520	613	700	778	1.103	1.200	1.200	1.200	707	682	619	732	701	645	729	596	656	606	840	474	495
Fresa	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	90	70	70	50	80	100	150	150	150	150	150	150	50	50	100	112	60	60	60	136	176	168
Granos Básicos	144.400	155.200	156.900	171.800	192.100	175.700	179.500	192.300	148.000	172.519	176.443	161.680	142.993	135.130	118.757	111.911	108.932	118.513	106.916	115.818	109.400	84.347	76.757	83.369	84.943	77.957	69.173	68.320	72.722	92.026	98.864
Aroz	81.200	84.600	72.300	77.000	88.400	72.200	72.300	60.300	40.100	48.519	63.398	51.930	48.167	52.480	42.682	41.148	57.546	56.934	56.014	64.665	68.357	52.715	47.893	54.044	62.115	55.249	48.878	47.252	54.053	63.329	66.415
Maíz	38.300	46.900	49.100	56.300	62.100	60.200	65.900	75.500	59.400	60.300	49.381	40.170	31.666	23.620	19.219	14.441	18.909	17.420	13.784	14.903	10.216	7.680	6.776	8.478	6.481	6.359	6.260	9.051	7.358	11.463	9.600
Frijol	24.900	23.700	35.500	38.500	41.600	43.300	41.300	56.500	48.500	63.700	63.664	69.580	63.160	59.030	56.856	56.322	32.477	44.159	37.118	36.250	30.827	23.952	22.088	20.847	16.347	16.349	14.035	12.017	11.311	17.234	22.849
Hortalizas	0	3.100	400	2.675	2.880	3.480	2.990	3.300	3.910	4.242	3.256	3.401	4.172	3.350	3.125	3.434	3.697	3.714	5.757	5.775	5.748	6.681	6.373	5.904	6.046	5.966	6.236	5.731	4.632	5.583	4.796
Papa	n.d.	2.700	n.d.	2.000	2.100	2.700	2.200	2.500	3.000	3.224	2.250	2.293	2.602	2.187	2.039	2.194	2.528	2.241	3.413	3.146	3.372	3.364	3.316	3.187	3.128	3.074	2.366	2.807	2.690	2.983	2.233
Cebolla	n.d.	400	400	400	500	500	500	500	600	591	746	627	1.113	726	606	732	658	721	572	895	628	1.200	1.020	992	1.348	1.243	1.897	1.424	1.382	1.118	1.187
Tomate	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	280	280	290	300	310	320	n.d.	261	222	217	210	208	211	252	1.272	1.030	1.044	1.413	1.482	1.175	1.000	1.100	1.423	950	10	932	826
Chayote	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	107	260	220	235	220	270	300	300	500	500	704	704	704	555	550	570	550	550	550	550	550	550
Raíces Tropicales	-	-	-	4.521	5.179	5.000	5.000	5.000	3.600	54.300	3.092	5.700	4.804	3.767	4.900	7.251	4.357	3.624	5.943	8.925	5.798	9.617	8.813	7.412	7.021	15.659	16.800	11.790	7.511	15.218	9.800
Yuca	n.d.	n.d.	n.d.	4.521	5.179	5.000	5.000	5.000	3.600	54.300	3.092	5.700	4.804	3.767	4.900	7.251	4.357	3.624	5.943	8.925	5.798	9.617	8.813	7.412	7.021	15.659	16.800	11.790	7.511	15.218	9.800
Ñame	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1.742	n.d.	776	1.700	1.168	819	466	1.005	2.005	951	1.428	1.870	1.001	1.541	3.595	3.787	2.059	1.916	2.650	1.650
Tiquisque	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	3.572	n.d.	1.384	1.900	2.450	1.906	1.850	1.321	2.645	1.396	2.427	3.598	1.682	1.263	2.112	1.931	1.492	1.663	1.839	1.810	
Ñampi	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	244	n.d.	266	n.d.	854	534	413	279	237	349	598	622	351	533	662	712	382	373	601	582	
Yampi	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	35	n.d.	n.d.	n.d.	309	309	309	309	642	239	280	240	310	213	259	130	130	349	270		
Jengibre	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	599	n.d.	285	n.d.	1.033	923	1.195	1.640	110	361	497	354	187	110	264	198	107	66	106	94	

a/ Preliminar

1/ No incluye todas las actividades agrícolas sembradas en el país

2/ Datos estimados de área suministrados por CANAPALMA

Fuente: SEPSA, con base en información de las instituciones públicas y privadas del Sector Agropecuario y Gerentes de Programas Nacionales

Cuadro N° 2. Costa Rica. Producción de las principales actividades agrícolas.
En toneladas métricas. 2006-2010

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 a/
Cultivos Industriales	2.696.791	2.870.083	2.697.940	2.921.483	3.364.888	3.197.337	3.352.621	3.176.909	3.292.080	3.453.018	3.625.925	3.814.688	4.154.236	4.251.112	4.467.259	4.920.509	4.611.056	5.228.179	5.321.647	4.985.223	5.332.976	5.430.207	5.213.201	5.876.628	5.502.488	5.456.812	5.122.221	5.994.630	5.348.000	5.396.710	5.567.177
Café1/	492.530	661.474	565.649	682.938	651.782	839.943	854.250	806.138	796.369	918.804	803.400	862.383	914.830	856.200	833.945	824.060	851.177	734.124	854.939	819.476	902.235	837.467	721.788	951.678	557.245	661.417	531.779	637.148	589.257	481.067	512.132
Caña de azúcar2/	2.198.995	2.203.560	2.128.746	2.226.028	2.699.167	2.343.399	2.484.204	2.357.179	2.478.535	2.193.316	2.437.000	2.629.000	2.840.000	2.987.000	2.985.000	3.439.000	3.153.000	3.682.000	3.670.000	3.363.000	3.398.000	3.472.000	3.462.331	3.959.185	3.804.075	3.615.584	3.251.613	4.087.565	3.596.724	3.635.409	3.734.732
Palma Africana				10.200	10.800	9.900	9.400	8.900	11.200	327.770	333.000	292.000	357.000	364.000	475.000	490.000	422.000	489.000	444.000	492.000	609.000	666.000	571.200	581.000	670.000	780.000	872.444	825.000	863.200	897.750	985.800
Naranja										n.d.	11.690	n.d.	n.d.	n.d.	129.573	150.000	165.000	298.483	329.432	283.195	405.000	436.564	434.928	363.528	447.168	382.704	448.800	424.000	278.000	350.000	312.000
Palmito										7.140	9.500	n.d.	17.500	19.110	20.000	2.520	4.080	10.344	10.667	15.847	7.883	7.883	12.150	8.000	13.000	7.500	6.905	9.900	10.514	12.100	12.100
Coco										23.100	23.000	16.000	16.000	16.000	16.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000
Cacao 3/	5.266	5.049	3.545	2.317	2.839	3.795	4.167	3.592	3.976	4.250	3.500	3.400	3.000	2.800	2.000	2.000	2.000	800	849	888	708	708	708	708	343	540	555	593	650	665	
Macadamia				0	300	300	600	1.100	2.000	1.438	2.150	1.650	1.800	2.000	2.000	3.000	3.000	2.656	2.066	1.590	1.140	1.723	3.197	1.214	1.031	1.026	1.345	638	632	629	
Pimienta										300	868	1.950	2.170	1.952	1.944	2.000	2.000	2.000	504	564	373	258	281	1.240	960	124	995	995	995	1.040	1.040
Tabaco										1.717	1.305	1.936	2.050	1.797	929	799	428	600	187	187	187	92	92	118	109	120	122	79	62	79	
Frutas Frescas	982.000	931.362	919.027	1.039.690	1.018.330	882.020	962.075	1.024.718	1.111.151	1.260.725	1.731.521	1.666.547	1.915.626	2.138.472	2.232.761	2.669.428	2.709.999	2.715.523	2.970.092	3.236.303	3.054.049	3.022.376	2.948.917	3.488.864	3.491.794	3.648.743	3.836.073	4.103.472	3.998.497	3.678.296	4.195.217
Banano 4/	887.500	931.362	919.027	946.890	937.530	803.620	882.275	942.518	1.026.651	1.224.795	1.558.335	1.465.712	1.657.996	1.833.954	1.873.862	2.033.494	1.904.700	1.832.140	2.101.120	2.112.584	1.854.561	1.739.280	1.643.294	1.923.197	1.814.123	1.629.373	1.980.146	2.079.106	1.886.767	1.588.742	1.803.941
Piña										95.880	100.285	121.947	145.075	160.526	424.480	573.650	641.918	651.000	857.969	903.125	950.400	992.000	984.233	1.077.300	1.605.237	1.367.383	1.547.139	1.667.530	1.682.043	1.976.755	
Melón y sandía											48.600	49.950	86.856	87.124	109.315	91.954	104.744	120.286	135.802	148.587	176.804	190.923	188.949	222.716	226.841						
Melón																										243.903	291.332	251.765	197.273	187.325	187.661
Sandía																										46.586	46.586	46.920	49.323	45.936	46.894
Plátano	94.500	n.d.		92.800	80.800	78.400	79.800	82.200	84.500	2.730	2.520	12.580	12.950	13.875	12.025	45.435	48.930	52.245	55.920	70.229	57.373	81.934	59.056	65.717	70.015	45.180	76.635	86.400	85.176	60.000	90.000
Mango										8.000	8.000	12.250	13.877	14.682	15.118	16.565	20.475	11.434	8.076	13.139	32.800	32.000	36.000	36.000	41.000	41.000	41.000	49.200	50.000	50.000	50.000
Papaya										25.200	16.436	24.520	21.000	42.762	60.665	56.000	56.000	16.674	33.195	28.786	27.239	26.458	31.125	33.815	35.565	31.090	41.042	58.408	59.630	35.306	
Fresa										1.750	1.250	1.000	1.000	1.000	1.250	1.500	1.500	1.500	1.500	600	600	600	3.160	3.160	1.700	1.900	1.900	1.900	4.020	4.620	4.660
Granos Básicos	343.100	297.194	252.331	401.127	346.389	393.530	329.039	282.934	311.833	343.215	361.307	318.516	297.777	285.746	247.577	244.337	286.704	295.837	275.846	339.310	330.762	240.739	213.973	213.225	220.334	206.580	218.628	207.651	242.052	292.436	296.351
Arroz Granza	243.589	202.037	148.372	281.388	222.740	244.050	183.073	153.737	204.098	238.027	244.317	217.428	210.256	212.801	178.493	183.184	236.525	248.528	238.999	293.687	296.024	211.588	189.688	183.498	197.211	183.255	194.261	179.728	221.474	259.656	264.756
Maíz 5/	88.007	82.868	87.647	105.377	102.869	126.587	119.333	97.011	84.932	82.732	82.732	68.821	51.921	39.586	33.747	26.810	29.794	33.329	24.066	28.136	18.502	12.734	11.600	14.644	12.649	13.223	12.943	19.496	12.766	23.860	18.765
Frijol 6/	11.504	12.289	16.312	14.362	20.780	22.893	26.833	32.186	22.803	22.456	34.258	32.267	35.600	33.359	35.337	34.343	20.385	13.980	12.781	17.487	16.236	16.417	12.685	15.083	10.474	10.102	11.424	8.437	7.812	8.920	12.830
Hortalizas	31.574	22.102	32.543	48.187	44.315	57.972	52.662	51.322	59.106	102.589	87.485	96.716	112.296	99.075	96.044	86.407	97.347	115.576	163.387	148.317	176.681	251.895	214.805	199.192	201.371	192.822	196.673	200.697	205.964	218.323	191.681
Papa	27.419	19.194	28.800	42.000	37.554	50.730	43.150	40.000	42.943	66.737	49.500	54.487	64.678	52.661	43.235	43.606	55.124	53.814	79.495	68.854	77.959	89.198	86.785	80.806	76.435	74.881	55.781	66.050	66.126	74.608	55.711
Cebolla	4.155	2.908	3.743	7.187	6.761	7.242	9.512	11.322	16.165	14.852	16.145	20.393	22.447	25.637	28.334	16.139	16.369	12.908	13.416	21.513	15.445	32.913	28.404	26.386	33.936	32.589	53.392	37.067	37.628	35.390	34.940
Tomate										n.d.	n.d.	10.454	8.964	8.665	8.395	8.319	8.424	10.054	31.676	19.150	27.319	49.746	55.578	47.000	45.000	41.354	43.500	53.580	58.200	64.325	57.030
Chayote										21.000	21.840	11.382	16.307	12.112	16.080	18.343	17.430	38.800	38.800	55.958	80.038	44.038	45.000	45.000	44.000	44.000	44.000	44.000	44.000	44.000	44.000
Raíces Tropicales	18.053	19.054	20.959	42.918	48.140	41.125	43.420	54.430	58.825	33.180	46.380	156.613	72.060	89.582	130.100	164.588	106.596	93.716	132.117	164.693	104.073	153.917	145.748	127.412	131.495	138.321	175.046	140.028	145.858	251.380	187.238
Yuca 7/	18.053	19.054	20.959	21.818	27.540	26.625	27.720	32.130	31.425	33.180	46.380	83.610	72.060	56.505	73.500	87.000	56.636	47.100	78.065	96.510	67.402	106.309	70.335	81.361	80.585	85.059	94.847	96.928	97.846	189.387	144.745
Ñame				21.100	20.600	14.500	15.700	22.300	27.400	n.d.	31.010	n.d.	12.416	27.200	23.360	14.749	8.395	16.088	34.546	13.050	17.856	26.659	13.874	20.665	20.338	49.639	25.608	25.542	38.151	19.150	
Tiquisque										n.d.	32.148	n.d.	13.840	19.000	24.500	17.150	17.326	11.324	25.683	16.597	22.228	40.906	28.882	24.283	24.428	18.556	12.954	16.907	13.774	14.212	
Ñampi										n.d.	1.708	n.d.	2.261	n.d.	5.978	2.968	2.270	2.235	1.209	1.568	2.455	3.172	1.188	2.659	3.539	5.849	2.724	3.661	5.716	5.240	
Yampi										n.d.	350	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	3.090	3.090	3.090	5.520	1.668	906	1.542	580	1.967	657</						

Bibliografía

Arias Mónica; Chrysosopulos Adrián, (2009). *“Plan de exportación de jugo de anana (piña) del tipo non from concentrate (NFC) a New York City (USA) y a Francia para la empresa Gerber Ingredients”*. Práctica dirigida para optar por el título de Licenciatura en Administración Aduanera y Comercio Exterior. Universidad de Costa Rica.

Aguilar Johnny; Victoria Durán y Dianny Hernández, (2009). *“Cambio Tecnológico y la Productividad en el Sector Agrícola Costarricense, 1976-2007”*. Tesis para optar por el grado de Licenciatura en Economía. Universidad de Costa Rica.

Benavides, Henry y Oswaldo Segura, (2006). *“El sector frutícola centroamericano: su entorno comercial y su rentabilidad en el marco del CAFTA-RD”*. Dirección de Estudios Estratégicos y Políticas para la Modernización Institucional y Dirección de Operaciones Regionales e Integración. Instituto Interamericano de Cooperación Agrícola (IICA).

CANAPALMA 2011. Información sobre el cultivo de la palma aceitera junio 2011.

Chavarría, Anaida; Jiménez, Mainor; Madrigal, Ana; Rodríguez, Luis; Vásquez Miriam (1997). Modelo de costos para el establecimiento de una estrategia de competitividad. Caso: Coopeindia R.L. Memoria de seminario de graduación para optar por el título de licenciado en administración de negocios. San José Costa Rica. Universidad de Costa Rica, Escuela de Administración de Negocios.

Celis Rafael (2008). Programa Estado de La Nación. *Informe Final La Agricultura costarricense de cara al futuro: una apuesta a la modernidad*. Ponencia elaborada para XIV Informe Estado de la Nación en desarrollo humano sostenible.

Chinchilla Lucía (1992). “Cambios en la agricultura costarricense en los últimos años” en Juan Manuel Villasuso (ed), *El nuevo rostro de Costa Rica*, Heredia: Centro de Estudios Democráticos de América Latina.

Díaz Rafael, Win Pelupessy y Fernando Saénz. Cadenas Globales: enfoque y aplicaciones para agroindustrias de países en desarrollo. Editorial Universidad Nacional.

Durán Alfredo, González María y Mora Dennis (2009). “Diagnóstico nacional de la competitividad técnica del sector exportador de productos agrícolas no tradicionales”. Informe Final. Universidad de Costa Rica.

Fernández, Luis; Granados Rafael (2002). “Hacia una nueva institucionalidad en Costa Rica: desafíos para el sector agropecuario” Heredia, Costa Rica: Editorial Universidad Nacional.

Gamboa, Wiliam (2005). Producción agroecológica una opción para el desarrollo del cultivo del chayote (*Sechium edule*). Editorial de la Universidad de Costa Rica.

Gonzáles, Ángeles (2003). “México, segundo lugar mundial en la producción de chayote; Córdoba-Orizaba, primer lugar nacional”. 17 de febrero 2003. Disponible en: <http://www.uv.mx/universo/92/Reg.%20Cor-Ori/Cor01.htm>

Hernández, Lía (1998). “Modelo de promoción de Exportaciones en Costa Rica y en la República de Corea 1985-1990 (un análisis comparado)”. Tesis para optar por el título de licenciatura en Relaciones Económicas Internacionales. Universidad Nacional.

Hidalgo, Luis (2000). “*El cambio estructural del sistema socioeconómico costarricense desde una perspectiva compleja y evolutiva (1980-1998)*”. Tesis para optar por el doctorado en economía. Universidad de Huelva. Disponible en: <http://www.eumed.net/tesis/alhc/index.htm>

Instituto Tecnológico de Costa Rica (2010). *Agricultores cosechan chayotes con mejores características para exportación gracias al apoyo del TEC*. 10 de Setiembre 2010. Disponible en: <http://www.tec.cr/prensa/HomeNoticias/chayote.aspx>

Mayorga, José; Rodríguez, Roberto; Torres Álvaro, (2003). *Desarrollo de un modelo de acumulación de costos para una empresa dedicada al cultivo del melón en Guanacaste*. Trabajo final de graduación para optar por el grado de Licenciado en Administración de Negocios, con énfasis en Contaduría Pública y Dirección de Empresas. Universidad de Costa Rica.

Ministerio de Agricultura y Ganadería (2007). Cadena agroalimentaria de la piña en el distrito de Chires de Puriscal. Ministerio de Agricultura y Ganadería Dirección Regional Central Sur.

Ministerio de Agricultura y Ganadería (2007). Agrocadena chayote. Ministerio de Agricultura y Ganadería Dirección Regional Central Oriental.

Ministerio de Economía Industria y Comercio (2011). Comercialización de agroquímicos en Costa Rica. Dirección de estudios económicos, agosto 2011.

Mojica, Fernando (1996). “Sistema de Investigación y Transferencia en Tecnología Agropecuaria (SINITTA)” en X Congreso Nacional Agronómico.

Mora, Jorge (1992). “Los movimientos sociales agrarios en la Costa Rica de la década de los ochenta” en Juan Manuel Villasuso (ed), *El nuevo rostro de Costa Rica*, Heredia: Centro de Estudios Democráticos de América Latina.

PROCOMER (2011). Estadísticas de Comercio Exterior de Costa Rica 2010. Dirección de Inteligencia Comercial.

Sistema de Información e Inteligencia de Mercados (2010). Análisis del Mercado de la Piña. Consejo Nacional de Producción, Boletín N° 1, Junio 2010.

Sistema de Información e Inteligencia de Mercados (2011). Análisis del Mercado de la Piña. Consejo Nacional de Producción, Boletín N° 1, Abril 2011.

Stamm, Andreas (1996). “La base empresarial de la diversificación en las exportaciones de Costa Rica y Honduras: un análisis comparativo enfocado. En Helmut Nuhn y Andres Stamm (ed). Apertura Comercial en Centroamérica: nuevos retos para la agricultura, San José, Editorial Departamento Ecuménico de Investigaciones.

Stamm, Andreas (1996). “*¿Una nueva dinámica para las zonas rurales? Relaciones intersectoriales y efectos territoriales del cambio en el modelo de desarrollo de Costa Rica*” en Helmut Nuhn y Andres Stamm (ed). Apertura Comercial en Centroamérica: nuevos retos para la agricultura, San José, Editorial Departamento Ecuménico de Investigaciones.

Vargas, Carolina (2003). Estandarización de la formulación pasteurizada del jugo concentrado de piña elaborado por una compañía agroindustrial. Proyecto de graduación presentado como requisito parcial para optar por el título de licenciatura en tecnología de alimentos. Universidad de Costa Rica.

Villasuso, Juan Manuel 1992. “La reforma democrática del estado costarricense” en Juan Manuel Villasuso (ed), *El nuevo rostro de Costa Rica*, Heredia: Centro de Estudios Democráticos de América Latina.