

SECRETARIA GENERAL

JUNTA DIRECTIVA

SESION ORDINARIA No. 1793

17 DE ENERO DE 1995

16:00 HORAS

ORDEN DEL DIA:

- 1.- Revisión y aprobación Borrador Acta Junta Directiva No. 1791.
- 2.- Taller de Diagnóstico y Planificación Participativos. Exposiciones a cargo de los Ingenieros Alvaro Coto y Juan Carlos Camacho, CCICOOP R.L.
- 3.- Reestructuración Fábrica Nacional de Licores. Expositor Ing. William Barrantes, Director de Planificación.
- 4.- a) Situación siembra frijol Región Huetar Norte. Oficio DRHN 003-95.
- b) Enfoque general sobre producción de frijol. Definición de políticas. Asunto a cargo de Sub-Gerencia General.

FAS/rdr.-

\*\*\*\*\*

Anál. Econ. ( ) Anál. Finanz. ( ) Ser.  
 Infr. ( ) Agr. ( ) Cívil, Ind. y T. ( )  
 Adm. y Exp. ( )

Seguimiento hasta el final ( ) Preparar...  
 Analizar y proceder ( ) Busca...  
 Queda bajo su responsabilidad ( )  
 Para su conocimiento ( )  
 Reunirse y/o comentar con

18 ENE 1995

1793

0009



CONSEJO NACIONAL DE PRODUCCION

Sub-Gerencia General  
Ing. Orlando Dorado Bosa

Σ TOMA NOTA

11 de enero de 1995  
SUB-GG # 13-95

4a

Señor  
Felipe Amador  
Secretario General

Estimado señor:

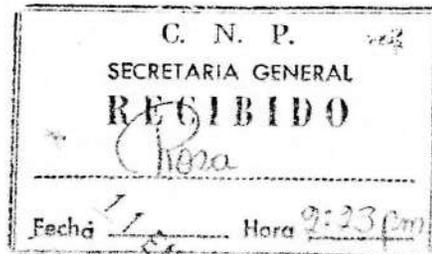
Para que sea conocido en la próxima sesión de Junta Directiva, sírvase encontrar adjunto oficio D.R.H.N #03-95 de la Dirección Región Huetar Norte, con fecha 3 de enero de 1995.

Atentamente,



ODB/lsr

Copia: Direc. Región Huetar Norte  
Archivo



ENE 1995

JD 1793  
17/01/95

Ciudad Quesada, 03 de enero de 1995  
D.R.H.N. # 003-95

SUB-89#13-  
de 11-1-95

Señor  
Ing. Orlando Dorado Boza  
Sub Gerente General

Estimado señor:

Me permito a continuación actualizar informe # DRHN 471-94, sobre situación de la presente siembra de frijol en la Región Huetar Norte, especialmente lo que corresponde a la Subregión de Santa Rosa, ya que como es sabido es <sup>en</sup> esta donde se ubica la problemática actual.

Exceptuando la información sobre crédito y venta de semilla, las cantidades que se anotan pueden variar significativamente, puesto que se basan en estimados. Para la confirmación de área se tiene programado el 27 de enero en curso.

Cuadro 1 *Area, Producción y Compra Real del Frijol Cosecha 93-94, por Subregión en la Región Huetar Norte.*

SUB REGION	HECTAREAS	PRODUCTORES	PRODUC. TM	COMPRA CNP TM	% PART. TM
Upala	10.700	3.900	6.360	4.142	65
Guatuso	1.300	700	634	590	93
San Carlos	900	202	629	721**	114
Santa Rosa	9.000	1.230	8.410	5.889	70
TOTAL	21.900	6.032	16.033	11.342	71

\*\* Corresponden a entregas procedentes de la Subregión Santa Rosa, por motivo de congestión en agencias de la misma.

Cuadro 2 Area, Producción y Compra Estimada del Frijol  
Cosecha 94-95, por Subregión  
en la Región Huastla Norte.

SUB REGION	HAS.	PRODUCTORES	REND. ESTIM.	PRODUC. EST.TM	AUTO CONSUMO	ESTIM. COMPRA	% PART.
Upala	11.000	3.900	0.8	8.800	1.200	4.200	60
Guatuso	1.500	700	0.7	1.050	276	619	80
San Carlos	1.200	200	0.85	1.020	57	770	80
Santa Rosa	14.500	1.230	1.0	14.500	360	10.605	75
TOTAL	28.200	6.030	1.02	25.370	1.893	16.194	68.97

Cuadro 3 Comparativo Compra Periodo 93-94  
Versus Estimado 94-95  
en la Región Huastla Norte.

SUB REGION	COMPRA REAL COS 93-94 TM	ESTIMADA COMPRA 94-95 TM	DIFERENCIA TM
Upala	4.142	4.200	58
Guatuso	590	619	29
San Carlos	721	770	49
Santa Rosa	5.889	10.605	4.716
TOTAL	11.342	16.194	4.852

Cuadro 4 Comparativo de Areas de Siembra  
Periodo 93-94 vr. 94-95  
en la Región Huastla Norte.

SUB REGION	AREA DE SIEMBRA COS. 93-94 HAS.	AREA ESTIMADA COS. 94-95 HAS.	DIFERENCIA HAS.
Upala	10.700	11.000	300
Guatuso	1.300	1.500	200
San Carlos	900	1.200	300
Santa Rosa	9.000	14.500	5.500
TOTAL	21.900	28.200	6.300

Cuadro 5 *Estratificación Productores Frijol*  
Cosecha 93-94  
Sub Región Santa Rosa de Pocosol.

RANGO HAS.	NO. AGRIC.	AREA SEMB(HAS)	PORCENTAJE
0 - 5	899	2.224	25
5 - 10	149	1.151	13
10 - 15	40	523	6
15 - 20	20	358	4
20 - 25	20	358	4
25 - 30	17	286	3
30 - 40	10	1.078	12
40 - 50	11	509	6
50 - 60	2	107	1
60 - 70	5	329	4
70 - 80	4	311	3
80 - 90	3	265	3
90 - 100	3	299	3
más de 100	7	1.200	13
<b>TOTAL</b>	<b>1.190</b>	<b>8.998</b>	<b>100%</b>

Cuadro 6 *Estratificación Areas siembra frijol*  
Rangos 0-10 y 10-30 Hectáreas  
Períodos 93-94 y 94-95  
Región Huatar Norte

SUB REGION	PERIODO 93-94		PERIODO 94-95 ESTIMADA	
	HAS 0-10	HAS 10-30	HAS 0-10	HAS 10-30
Upala	10.300	400	10.700	300
Guatuso	1.150	150	1.200	300
San Carlos	420	480	700	300
Santa Rosa	3.375	1.525	5.000	5.500*
				7.390**
<b>TOTAL</b>	<b>15.245</b>	<b>2.555</b>	<b>17.600</b>	<b>13.790</b>

\* Medianos identificables con listas de período 93-94.

\*\* Grandes productores que aparentemente están fraccionando las áreas de siembra para hacer uso del crédito en semilla de acuerdo al monto aprobado (30 has.) según finiquito.

Cuadro 7 *Estimado de compra a Pequeños y Medianos Productores de Frijol. Región Huétar Norte.*

SUB REGION	T.M.	RANGO DE AREA (HAS)
Upala	4.020	Todos los productores
Guatuso	619	Todos los productores
San Carlos	770	0 - 30
Santa Rosa	10.605	0 - 30
<b>TOTAL</b>	<b>16.014</b>	

Si consideramos que las Subregiones de Upala, Guatuso, y San Carlos, mantienen un comportamiento similar al periodo anterior, estaríamos cubriendo la cuota regional de 7700 T.M. en aproximadamente 70% (5.409). Restaría por comprar en la subregión de Santa Rosa 2291 T.M., obsérvese en el cuadro #5, como los productores (1048), ubicados en el rango de 0-10 hectáreas sembraron 3375 has., si asumimos un rendimiento promedio de 1 TM\ha., estaríamos imposibilitados de adquirir la producción de todos los pequeños productores de la Región.

Cuadro 8 *Estratificación de productores de frijol Sub Región Santa Rosa de Pocosal Período 94-95. Región Huétar Norte*

RANGO	CREDITO		CONTADO		TOTAL	
	# AG.	HAS.	# AG.	HAS.	# AG.	HAS.
0 - 10	67	453	130	408	197	861
11 - 15	42	576	10	130	52	706
16 - 20	17	332	17	298	34	630
21 - 25	9	214	11	251	20	465
26 - 30	115	3450	8	216	123	3666
más de 30	-	-	18	1061	18	1061
<b>TOTAL</b>	<b>250</b>	<b>5025</b>	<b>194</b>	<b>2364</b>	<b>444</b>	<b>7389</b>

En el periodo 93-94, la subregión Santa Rosa financió a 465 agricultores que sembraron 5.300 has. Para el periodo 94-95, la meta de colocación de semilla fue de 5618 quintales que equivale a la siembra de aproximadamente 7389 has.

Obsérvese en el cuadro #6 la concentración de agricultores en el rango de las 30 has, lo que supone un fraccionamiento del crédito.

Conviene aclarar que la lista enviada a su oficina co fecha 28 de octubre, se refiere a las solicitudes probables a esa fecha, por lo tanto no incluye a la globalidad de los productores ni aquellos que utilizaron semilla propia. Además como consecuencia de la ampliación del crédito en semilla hasta 30 has., la estrategia del productor se volcó hacia el uso del crédito valiéndose de los medios a su alcance como:

- Individualizar las siembras bajo la argumentación de que cada hijo es independiente sobretodo si es casado.
- Subarrendar los terrenos preparados a nombre de productores con trayectoria en la actividad.
- Motivar a agricultores que en el pasado sembraron áreas menores para que soliciten crédito hasta el máximo permisible, etc.

No omito manifestar que también podrían presentarse las siguientes situaciones:

- Los productores financiados con 30 has. principalmente, condicionen la recuperación del crédito a la compra de la cosecha.
- En caso contrario optarían por no entregar la semilla de reproducción.
- Bloqueo de carreteras, agencias de compra, etc.

Lógicamente el cumplimiento de las metas estimadas dependerá del comportamiento de las condiciones agrometeorológicas, situaciones del mercado, abastecimiento de la semilla requerida, incertidumbre en la comercialización, etc.

Recomendaciones.

- Para la identificación de aproximadamente 93 productores considerados grandes, los cuales probablemente estén franquccionando el área para utilizar el crédito. Recomendamos:

- 1- Eliminar para efectos de compra a: todo aquel productor nuevo que se encuentre en el rango de 10-30 hectareas.
- 2- Productores con áreas superiores a 10 hectareas y con trayectoria como productores que en el pasado sembraron más de 30 has., tampoco se les garantizará la compra.
- 3- Se les recibirá la cosecha a aquellos productores pequeños y medianos por tradición que porten el carné de inscripción de la Subregión correspondiente.
- 4- Definir a más tardar en el mes de diciembre las propuestas de modificación a las normas de compra que deberá elaborar la Dirección de Control de Calidad, con el fin de implementar estrategias en manejo poscosecha.
- 5- La Dirección establecerá fechas límites por Subregión para la inscripción en el registro de productores, con el objetivo de elaborar las listas finales que se distribuirán a las agencias de compra.
- 6- La Dirección se compromete a confeccionar listados de agricultores con más de 30 has., para que la Institución cumpla con lo pactado en el finiquito.
- 7- En caso de mantenerse la cuota del finiquito, la Dirección Regional, asignará la siguiente cuota de compra para cada Subregión, en el entendido de que el volumen asignable a la Subregión de Santa Rosa no llenará las expectativas siquiera del pequeño productor.

SUB REGION	CUOTA (T.M.).
Upala	4.020
Guatuso	619
San Carlos	770
Santa Rosa	2.291
TOTAL	7.700

Atentamente,

DIRECCION REGION HUETAR NORTE

Ing. Carlos M. González Rojas  
 Administrador Regional

/duv

C.C.: archivo.

18 ENE 1962

*[Faint handwritten notes and stamps]*

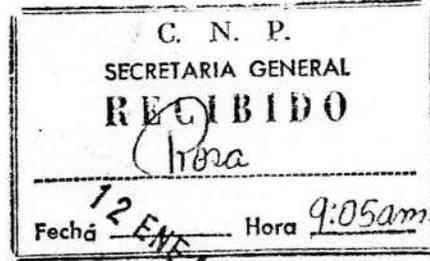


Presidente Ejecutivo  
Ing. Javier Flores G.

2 y 3

10 de enero de 1995.  
No. 070 P.E.

Señor  
Lic. Felipe Amador,  
Secretaría Junta Directiva,  
S. O.



Estimado señor:

Por este medio le saludo y a la vez le solicito de la manera más atenta, se sirva incluir en la Agenda de la Sesión de Junta Directiva del 17 de enero de 1995, las siguientes exposiciones:

*"Taller de Diagnóstico y Planificación Participativos"*  
Ing. Alvaro Coto, Ing. Juan Carlos Camacho, CCICOOP, R.L.

*"Reestructuración de la Fábrica Nacional de Licores"*  
Ing. William Barrantes, Director de Planificación.

Atentamente,



JFG/mc/rcr.

ID 1793  
17/01/95

Un pueblo en marcha

4

AREA DE ANALISIS DE POLITICAS  
DIRECCION DE PLANIFICACION  
CONSEJO NACIONAL DE PRODUCCION

APROBADA OK

DIAGNOSTICO DE LA ACTIVIDAD FRIJOLERA  
Y PROPUESTAS DE POLITICAS

(DOCUMENTO PARA DISCUSION)

*[Handwritten signature]*  
23-1-95

<input type="checkbox"/> Aud. ( )	<input type="checkbox"/> Aud. Operat. ( )	<input type="checkbox"/> Aud. Financ. ( )	<input type="checkbox"/> Sist. ( )
<input type="checkbox"/> Archivo ( )	<input type="checkbox"/> Inf. Agrop. ( )	<input type="checkbox"/> Contr. int. y Ex. ( )	<input type="checkbox"/> Econ. ( )
<input type="checkbox"/> ( )	<input type="checkbox"/> ( )	<input type="checkbox"/> ( )	<input type="checkbox"/> ( )

<input type="checkbox"/> Seguimiento hasta el final	<input type="checkbox"/> Preparar recomendaciones
<input type="checkbox"/> Analizar y procesar	<input type="checkbox"/> Buscar antecedentes
<input type="checkbox"/> Responder bajo su responsabilidad	<input type="checkbox"/> Resolver o referir
<input type="checkbox"/> Para su reconocimiento	<input type="checkbox"/> Tener prioridad
<input type="checkbox"/> Reunirse y/o comentar con	

26 ENE 1995

Fecha

ENERO 1995

ID 1793  
17/01/95  
art. 5-  
iniciado

**AREA DE ANALISIS DE POLITICAS  
DIRECCION DE PLANIFICACION  
CONSEJO NACIONAL DE PRODUCCION**

**DIAGNOSTICO DE LA ACTIVIDAD FRIJOLERA  
Y PROPUESTAS DE POLITICAS**

(DOCUMENTO PARA DISCUSION)

**ENERO 1995**

## CONTENIDO

INTRODUCCION . . . . .	1
I. EL ENTORNO GLOBAL . . . . .	2
A. EL CONTEXTO MUNDIAL. . . . .	2
1. El mercado mundial de frijol. . . . .	2
2. Compromiso con el GATT. . . . .	3
3. Compromiso en el Tratado de Libre Comercio con México. . . . .	3
4. Compromisos en el marco del Mercado Común Centroamericano. . . . .	3
B. EL CONTEXTO CENTROAMERICANO. . . . .	4
1. El mercado centroamericano. . . . .	4
a) Producción. . . . .	4
b) Abastecimiento y Utilización. . . . .	5
c) Precios. . . . .	6
d) Indices de estacionalidad de los precios y salida de producción. . . . .	7
C. EL CONTEXTO INTERNO. . . . .	9
1. Condicionantes endógenas relevantes. . . . .	9
a) El finiquito. . . . .	9
b) La conversión de áreas tabacaleras de la zona de Puriscal. . . . .	10
c) El compromiso con BOLPRO. . . . .	10
2. Mercado Nacional. . . . .	10
a) Producción. . . . .	10
b) Consumo interno, abastecimiento y utilización. . . . .	12
c) Comercialización. . . . .	17
d) Resultados de la gestión del CNP en la comercialización. . . . .	18
II. RECOMENDACIONES DE POLITICAS . . . . .	20
A. OBJETIVO. . . . .	20
B. POLITICAS. . . . .	20
1. Comercio exterior. . . . .	20
2. Precios internos. . . . .	21
3. Participación del CNP. . . . .	22
a) Cosecha 1994/95 . . . . .	22
b) A partir de la cosecha 1995/96 . . . . .	23
ANEXO . . . . .	27

## INTRODUCCION

El nuevo contexto en que se desenvuelven los tomadores de decisiones del sector público, se caracteriza por una sensible reducción en la capacidad de maniobra para elaborar una política agrícola, que concedía el instrumental clásico utilizado en el pasado.

La apertura comercial lleva implícita la pérdida de discrecionalidad en el manejo de variables que antes eran aspectos decisivos en la formulación e implantación de políticas. En este sentido, es preciso dominar las limitantes que impone el entorno, para que las acciones que se plantean resulten realizables.

La definición y aplicación de aranceles, únicos mecanismos que regularán el comercio internacional, están influenciados por decisiones del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) y las negociaciones del Ministerio de Comercio Exterior (MINCEX) con el resto del mundo.

Los nuevos instrumentos de política disponibles, son competencia de diferentes dependencias del sector público, lo que demanda la concertación de acciones de política no sólo entre el sector público y el sector privado, sino también el convencimiento y la concertación en el seno del sector público.

En el caso de la política para granos básicos, los volúmenes y metas de producción no estarán únicamente determinados por las acciones de política internas; sino también que los compromisos regionales, bilaterales y multilaterales adquiridos por el país, deberán ser contemplados por tomadores de decisiones.

La propuesta de acciones de política que se presentan en el Capítulo II de este documento, son producto de la necesidad de redefinir la política hacia el subsector frijolero, ante el nuevo escenario surgido de la apertura y la liberalización. Dicha propuesta integra el criterio de las altas autoridades del CNP, de la Unidad de Análisis de Políticas de la Dirección de Planificación, y de funcionarios relacionados con la actividad.

## I. EL ENTORNO GLOBAL

### A. EL CONTEXTO MUNDIAL.

#### 1. El mercado mundial de frijol.

El mercado mundial de frijoles secos difiere del de otros granos como el trigo y el maíz por la escasa organización con que cuenta. En el caso del frijol, predomina un comercio de oportunidad, en el cual participan naciones que intentan producir sus necesidades de consumo. En general, en estas condiciones el comercio exterior en la mayoría de los países, surge por la necesidad de colocar excedentes de producción no previstos, o de completar una oferta interna que resultó insuficiente. Estas características permiten considerar el mercado internacional de frijol como ocasional y residual.

La preocupación por alcanzar niveles altos de abastecimiento con producción local (o regional, en el caso de Centroamérica) responde más al riesgo de no poder acceder al producto en caso de faltante, que a políticas agrícolas estructuradas de autosuficiencia productiva. Salir a comprar o a vender grano por necesidad, implica asumir una posición débil que expone al país interesado a los caprichos de un mercado deficientemente organizado, del que se dispone de información escasa y fragmentada.

Entre los principales limitantes de mercado internacional de frijol se encuentran:

- a. El hecho de que se comercialicen excedentes de producción, y no grano deliberadamente producido para el mercado externo;
- b. La falta de coincidencia que a menudo se da entre el tipo de frijol ofertado y el grano preferido por el mercado periférico.
- c. El deterioro en calidad que sufre el grano por efectos de almacenamiento prolongado, en espera de oportunidad comercial.
- d. La concentración temporal de la salida de producción en los mercados de una misma región.

Las mayores perspectivas de desarrollar un activo comercio internacional se perfilan en el ámbito centroamericano. Sin embargo, no se deben descartar opciones que puedan surgir del Tratado de Libre Comercio firmado con México, de la reactivación de flujos comerciales con proveedores de Suramérica (Argentina, Brasil o Chile, por ejemplo) o países asiáticos con antecedentes

comerciales (China). Otras posibilidades podrían surgir conforme avancen los procesos de apertura.

## 2. Compromiso con el GATT.

El ámbito de discrecionalidad del país en sus relaciones comerciales con el exterior, está limitado por los compromisos asumidos en el marco del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que establecen la eliminación de permisos o licencias de importación a partir de noviembre de 1994 y un arancel consolidado (máximo) del 55% a partir de noviembre 1993, que deberá reducirse a un 45% máximo en julio del 2 003. El arancel vigente para el frijol procedente de fuera de la región centroamericana es de un 30%.

## 3. Compromiso en el Tratado de Libre Comercio con México.

En las negociaciones comerciales con México se estableció un arancel máximo del 55% a partir de enero de 1995, que se mantendrá invariable hasta el 1 de enero del año 2 003.

El mercado mexicano es relevante por su influencia sobre el mercado guatemalteco y, en el caso que nos ocupa, sobre la producción y comercialización de frijol. El desplazamiento de la producción de ese país Centroamérica, provocada por el posible ingreso del frijol mejicano, ocasionaría efectos en el abastecimiento y en los precios de los demás países del Istmo.

## 4. Compromisos en el marco del Mercado Común Centroamericano.

El Tratado de Integración Económica Centroamericana establece el libre comercio de granos entre los países signatarios, el establecimiento de un arancel externo y la eliminación de obstáculos o barreras no arancelarias al comercio intrarregional.

En estas condiciones, el movimiento comercial intrarregional responderá a las señales de precios en los países. Los flujos comerciales no estarían determinados por la presencia de excedentes en unos y por la insuficiencia de producción en otros, sino por las oportunidades comerciales, abriéndose la posibilidad de que simultáneamente ocurra una exportación en condiciones de escasez manifiesta.

En general, los mecanismos cuyo éxito depende de los controles de precios, verían reducido el efecto de sus acciones, a medida que se fortalece el proceso de integración económica.

## B. EL CONTEXTO CENTROAMERICANO.

## 1. El mercado centroamericano.

## a) Producción.

La sequía que sufrieron los países centroamericanos afectó la primera cosecha del período agrícola 1994/95, provocando una disminución en la cosecha esperada en alrededor de un 10%.

La producción total del área centroamericana alcanzará las 298 439 t secas y limpias en 1994/95, de las cuales el 32.3% corresponde a Guatemala, el 20.3% a Nicaragua, el 17.8% a Honduras, el 16.2% a El Salvador y el 13.4% a Costa Rica.

La salida de la producción centroamericana es dispersa a lo largo del año. No obstante, aproximadamente el 50% de la salida de producción se concentra en los meses de noviembre, diciembre y enero, pero el aporte de Costa Rica en esos meses alcanza sólo el 2.6% del total.

CUADRO 1. CENTROAMERICA: SALIDA MENSUAL DE COSECHA DE FRIJOL POR PAIS. COSECHA 1994/95. -En toneladas Métricas-

MESES	GTM	HND	SLV	NIC	CRI	TOTAL	
						t	%
Agosto 94	3 782	10 484	3 286	1 695	2 497	24 047	7
Setiembre	9 185	6 503	435	4 601	468	22 733	7
Octubre	8 973	4 618	5 364	2 058	24	23 395	7
Noviembre	9 937	2 760	31 602	9 686	40	62 027	18
Diciembre	13 218	9 582	5 509	11 260	1 813	44 779	14
Enero 95	12 735	12 289	242	6 962	5 907	40 667	13
Febrero	7 622	2 920	338	0	10 665	22 664	7
Marzo	7 332	1 168	0	9 746	12 069	31 157	10
Abril	9 995	743	0	12 107	6 507	30 174	10
Mayo	9 388	531	242	2 421	28	13 338	4
Junio	4 313	53	0	0	0	4 597	1
Julio	0	1 433	1 305	0	0	3 199	1
<b>TOTAL</b>	<b>96 480</b>	<b>53 085</b>	<b>48 321</b>	<b>60 536</b>	<b>40 017</b>	<b>298 439</b>	<b>100</b>
<b>En %</b>	<b>32,3%</b>	<b>17,8%</b>	<b>16,2%</b>	<b>20,3%</b>	<b>13,4%</b>	<b>100%</b>	

FUENTE: Unidad Análisis de Políticas (UAP).  
Dirección de Planificación.  
Con base en información de archivos y de CORECA.

Especial atención merece Guatemala, por ser el único país que, al igual que Costa Rica, mantiene preferencia por el consumo de frijol negro, por lo que es de presumir que su producción responda a esa característica. La salida de producción de ese país se concentra en un 40% en los meses de noviembre, diciembre y enero.

## b) Abastecimiento y Utilización.

El consumo aparente de Centroamérica ascenderá a 342 890 t netas en el período 1994/95, con una participación de Guatemala equivalente al 30.3%, 21.7% de Nicaragua, 20.9% de El Salvador, 16.3% de Honduras y 10.8% de Costa Rica.

CUADRO 2. CENTROAMERICA: ABASTECIMIENTO Y UTILIZACION DE FRIJOL POR PAIS.  
COSECHA 1994/95. -En toneladas Métricas-

CONCEPTO	GTM	HND	SLV	NIC	CRI	TOTAL
A. ABASTECIMIENTO	97 010	54 449	80 755	82 892	59 253	374 359
1. Invent. inicial	nd.	nd.	4 834	18 768	12 218	35 820
2. Prod. nal neta	96 480	53 085	48 321	60 536	40 017	298 439
3. Importaciones	530	1 364	27 600	3 588	7 018	40 100
B. UTILIZACION	104 230	55 844	72 544	81 846	41 889	355 953
1. Consumo	103 990	55 844	71 739	74 428	36 889	342 890
2. Exportaciones	240	0	805	7 018	5 000	13 063
C. EXISTENCIAS FINALES	- 7 220	- 1 395	8 211	1 446	17 364	18 406

## NOTAS:

- 1) Con excepción de Costa Rica, los datos de comercio internacional son preliminares.
- 2) El consumo incluye el consumo humano, animal e industrial.
- 3) En el caso de Costa Rica, el consumo incluye la reserva para semilla.

FUENTE: Unidad Análisis de Políticas (UAP). Dirección de Planificación.  
Con base en información de archivos y de CORECA.

Las proyecciones realizadas advierten que la región en su conjunto no alcanzará la autosuficiencia en 1994/95, debiendo recurrir a las importaciones para cubrir un déficit de 44 450 t netas, de las cuales 23 418 t corresponden a El Salvador y 7 510 t a Guatemala.

Costa Rica por su parte dispondría de un abastecimiento total de 59 000 t, gracias a un incremento en la producción de un 14.6% respecto a la anterior cosecha y a la importación de 7 018 t procedentes de Nicaragua. Luego de cumplir los compromisos de exportación adquiridos (5 000 t), las existencias al final del período sumarían unas 17 400 t<sup>1</sup> (suficientes para abastecer la demanda nacional hasta la siguiente cosecha). Guatemala, por su parte, deberá recurrir a importaciones para cubrir la demanda interna.

<sup>1</sup> Se asume que no se realizarán importaciones o exportaciones en lo que resta del período.

## c) Precios.

Las estadísticas del CORECA indican que, con excepción de Costa Rica, los precios de frijol en las naciones centroamericanas muestran un comportamiento característico de una producción estacional. Sus niveles promedio restan validez a la creencia de que los "salarios altos" que se pagan en Costa Rica imposibilitan la competitividad de los precios locales.

CUADRO 3. CENTROAMERICA: PRECIOS AL PRODUCTOR Y AL CONSUMIDOR PARA FRIJOL ROJO, SEGUN PAIS 1995  
-Cifras en US\$ por toneladas métricas-

MES	PRECIOS AL PRODUCTOR					PRECIOS AL CONSUMIDOR				
	GTM	HND	SLV	NIC	CRI	GTM	HND	SLV	NIC	CRI
Enero	912	561	848	821	691	1 175	715	990	850	650
Febrero	1 003	575	817	554	812	1 595	710	990	850	630
Marzo	941	572	776	501	612	1 180	635	930	700	750
Abril	905	566	857	668	606	1 120	690	1 110	925	790
Mayo	880	766	827	676	604	1 075	890	1 080	875	780
Junio	868	756	842	680	600	1 075	850	1 020	925	765
Julio	893	713	854	769	597	1 110	800	1 050	830	760
Agosto	896	882	851	693	588	1 115	770	1 050	930	825
Setiembre	889	581	851	617	576	1 105	660	990	890	770
Octubre	892	539	850	604	584	1 110	630	990	870	770
Noviembre	830	496	636	478	574	1 030	620	805	705	755
Diciembre	836	441	574	321	589	1 040	550	740	510	750
PROMEDIO	895	621	799	615	619	1 144	710	979	822	750

Nota: En el caso de Costa Rica se refiere a precios mínimos al productor y precios máximos al consumidor.  
FUENTE: Unidad de Análisis de Políticas (UAP), con base en información de CORECA.  
Dirección de Planificación, CNP.

En efecto, al observar la evolución del precio de frijol rojo en 1994 (Cuadro 3), se aprecia que el promedio anual de los precios pagados por tonelada al productor en Costa Rica (US\$619,4) ha sido menor que los promedios pagados en Guatemala (US\$895,3), Honduras (US\$620,6) y El Salvador (US\$798,6). Únicamente en el caso de Nicaragua (US\$615,2), los precios han sido inferiores a los pagados en Costa Rica.

Los precios al consumidor exhiben un comportamiento similar. En este caso, el promedio anual de Costa Rica (US\$749,6/t) es inferior a los precios cobrados en Guatemala (US\$1 144,2), El Salvador (US\$978,8) y Nicaragua (US\$821,7), pero superior al promedio de Honduras (US\$710,0).

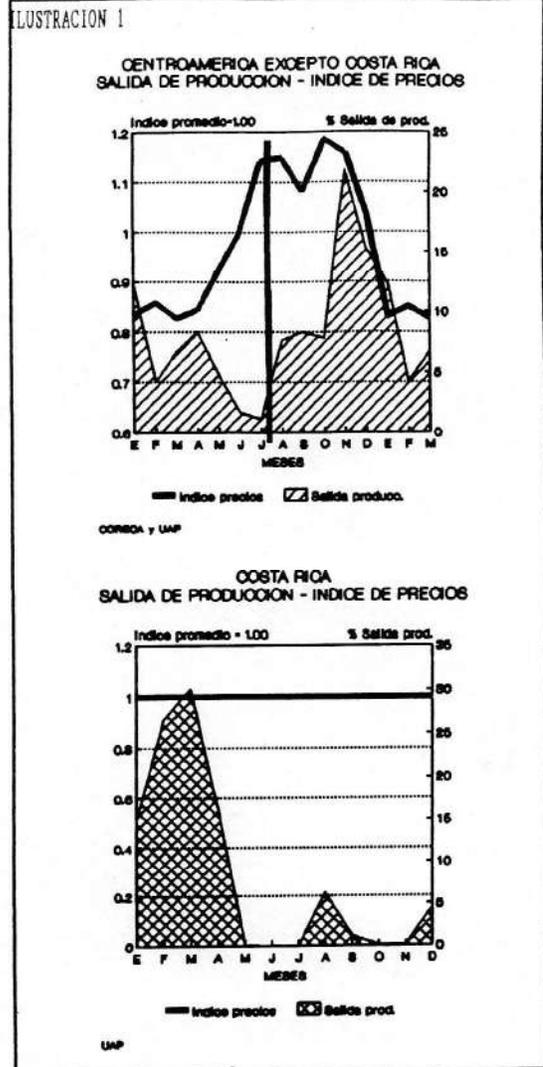
La comparación de precios del frijol negro entre Costa Rica y Guatemala evidencian que en 1994 los precios al productor y al consumidor han sido menores en Costa Rica que en Guatemala.

El mercado centroamericano está segmentado por color: Nicaragua, El Salvador y Honduras evidencian una clara preferencia por el frijol rojo, en tanto que Costa Rica y Guatemala se inclinan por el frijol negro. Sin embargo, esta circunstancia no descarta las posibilidades de sustitución de frijol de un color por el otro.

d) **Indices de estacionalidad de los precios y salida de producción.**

Según el comportamiento de los índices de estacionalidad de la producción frijolera centroamericana, durante el primer semestre del año los precios tienden a la baja, para recuperarse durante el segundo semestre.

En general, se presenta una relación inversa entre precio al por mayor y salida de cosecha, tal y como lo sugiere la teoría económica; no obstante, llama la atención la ruptura de este patrón en las postrimerías del año, según se aprecia en el gráfico superior de la Ilustración 1. Al parecer, la principal salida de cosecha en noviembre, surte sus efectos depresivos sobre el precio con algún rezago. Probablemente, una acumulación estacional de producción (aumento en existencias) hace que los precios en los primeros meses del año se mantengan bajos. En el análisis por país se confirma la tendencia general a que los mayores precios correspondan a la segunda mitad del año.<sup>2</sup>



<sup>2</sup> Los datos base para construir el índice de precios fueron medidos en US dólares.

En el caso de Costa Rica, el control de precios impide que los efectos normales de la estacionalidad de la producción se manifiesten en los precios, por lo que el índice estacional de precios se mantiene alrededor de la unidad, sin verse afectado por los flujos de salida de cosecha, tal y como se observa en el gráfico inferior de la Ilustración 1.

## C. EL CONTEXTO INTERNO.

### 1. Condicionantes endógenas relevantes.

La discrecionalidad de que se dispone para la formulación e implantación de una política comercial de frijol para 1995, se encuentra ostensiblemente reducida por decisiones previas, que afectan la mayor parte de la cosecha de este año. Destacan el finiquito con los productores de la zona norte, la conversión de áreas tabacaleras y la modalidad de contratos negociados con BOLPRO.

#### a) El finiquito.

El finiquito acordado entre el CNP y los productores de la Región Huasteca Norte el 3 noviembre de 1994, establece el compromiso del CNP de comprar la totalidad de la cosecha de frijoles "proveniente de la producción de los pequeños y medianos productores de la zona norte, la cual equivale a 7 700 t de frijol seco y limpio...".

La inclusión por consenso de potenciales beneficiarios que cultivan hasta un máximo de 30 ha de frijol, unida a los créditos de semilla otorgados, estimuló la ampliación del área sembrada<sup>3</sup>, lo que incidirá en la producción de la segunda cosecha de 1994/95 que sale entre enero y mayo. Las proyecciones para esta región realizadas en octubre de 1994, fijaban el área sembrada en 22 060 ha, con una producción bruta de 16 920 t. Sin embargo, la estimación de área sembrada reportada el 24 de noviembre elevó a 28 500 el número de hectáreas, con una producción bruta de 29 100 t. Los problemas climáticos redujeron las cifras a 28 200 ha y a 25 370 t H. y S., aunque se reporta una posible ampliación del área de siembra.

El finiquito es el condicionante más importante de la política de compra del CNP en la Región Huasteca Norte, pues los productores han entendido que el CNP se comprometió a adquirir la producción de las parcelas iguales o menores de 30 ha. De esta manera, es claro que los productores no asumen la cifra de 7 700 t como un límite de compra, sino como una simple referencia.

En consecuencia, según estimaciones de la Dirección Región Huasteca Norte, las compras del CNP en esta región podrían llegar a

---

<sup>3</sup> El incremento del área cultivada por explotaciones menores a 30 ha, se debe no sólo al fraccionamiento de áreas de grandes productores, sino también a que los pequeños y medianos extendieron al máximo su área de siembra, al amparo del finiquito y ante la eventualidad de que ésta podría ser la última cosecha que adquiriera el CNP.

las 16 194 t brutas, pues en las actuales circunstancias (importaciones de Nicaragua a bajo precio), el finiquito asegura un precio al agricultor relativamente elevado e invariable durante toda la cosecha.

Con el fin de atenuar los efectos negativos del Finiquito sobre las finanzas del CNP, se ha planteado la opción de los Contratos de Depósito Agropecuario con Opción de Venta (CDAO). Además de los CDAO, es recomendable desestimular la venta al CNP en el marco del finiquito, mediante el establecimiento de las medidas que se exponen en el Capítulo II.

**b) La conversión de áreas tabacaleras de la zona de Puriscal.**

Es importante tener en consideración que el programa de reconversión productiva para los productores de tabaco -el cual contempla la incorporación de nuevas áreas a la producción de frijol-, establece el compromiso que las nuevas áreas serán para la siembra de frijol con tecnología orgánica. Sin embargo, este aspecto requiere ser estudiado para prever su posible incidencia y alcances.

**c) El compromiso con BOLPRO.**

Con la Bolsa de Productos Agropecuarios (BOLPRO) se negoció el establecimiento de los Contratos de Depósito Agropecuario (CDA) y ya citados Contratos de Depósito Agropecuario con Opción de Venta (CDAO), que se perfilan como instrumentos alternativos de comercialización que deben ser sujetos de un amplio análisis.

Una de las preocupaciones de las altas autoridades del CNP, es que una vez adquirido el CDA por el agricultor, surgan presiones para que el CNP asuma su compra. Se considera que la participación del CNP debe circunscribirse a la emisión del contrato y a prestación de servicios de proceso y de almacenamiento.

El éxito de este mecanismo dependerá de la implementación de las medidas recomendadas en el Capítulo II de este documento.

**2. Mercado Nacional.**

**a) Producción.**

De acuerdo con estimaciones del Banco Central, el PIB agropecuario representó el 18,4 por ciento del PIB total en 1994. A su vez, la participación de los granos básicos en el PIB

agropecuario fue alrededor del 4,8 por ciento, correspondiendo un 3.4% del arroz, un 1,1% al frijol y un 0,3% al maíz blanco.

En la actividad frijolera predominan las pequeñas y medianas explotaciones. Para la cosecha 1994/95 se estima su número en 21 457, del cual el 83,7% son menores de 4 ha y el 97,4% son inferiores a 10 ha, según se observa en el Cuadro 4.

CUADRO 4. COSTA RICA: DISTRIBUCION DE EXPLOTACIONES DE FRIJOL SEGUN EXTENSION CULTIVADA Y TECNICA DE CULTIVO EMPLEADA, COSECHA 1994/95

TAMAÑO	TOTAL DE EXPLOTACIONES	DISTRIBUCION SEGUN TECNICA DE CULTIVO		
		ESPEQUE	TAPADO	MECANIZADO
0 a 2 ha	12 250	6 443	5 484	323
2 a 4 ha	5 717	2 972	2 148	597
4 a 10 ha	2 928	1 253	1 178	497
10 a 50 ha	510	180	105	225
50 a más	52	0	0	52
TOTALES	21 457	10 848	8 915	1 694

El área cultivada se concentra en las regiones Huetar Norte y Brunca, que

en conjunto representan alrededor del 70% del área total sembrada. La participación de la Huetar Norte ha sido creciente, pasando de un 32,5% en 1990/91 a un 48,1% en 1994/95, con un 31,1% de incremento en el área sembrada respecto al año agrícola anterior. Por su parte, la Región Brunca ha venido reduciendo su participación desde un 37,7% en 1990/91 a un 27,3% en la cosecha 1994/95 (Cuadro 5).

FUENTE: Unidad de Análisis de Políticas (UAP),  
Dirección de Planificación, CNP.

CUADRO 5. COSTA RICA: PARTICIPACION PORCENTUAL DE LAS REGIONES EN EL AREA SEMBRADA DE FRIJOL

REGIONES	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95	PROMEDIO
Central	8,4%	8,2%	11,5%	10,6%	6,1%	9,0%
Pacifico Central	7,1%	6,3%	6,3%	6,0%	5,6%	6,3%
Chorotega	13,8%	15,1%	15,4%	14,3%	12,3%	14,2%
Brunca	37,7%	33,7%	29,8%	30,0%	27,3%	31,7%
Huetar Norte	32,5%	36,3%	36,1%	38,5%	48,1%	38,3%
Huetar Atlántica	0,5%	0,3%	0,8%	0,5%	0,6%	0,6%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

FUENTE: Unidad de Análisis de Políticas (UAP),  
Dirección de Planificación, CNP.

En las últimas cinco cosechas, la Región Huetar Norte ha aportado en promedio el 51,3%, seguida de la Región Brunca con un 24,9% y de la Chorotega (10,6%).

Para el período 1994/95, se estima que la producción de la Huetar Norte crecerá un 32,5%, y su participación en la producción nacional pasará de un 54% en 1993/94, a un 62,4% en 1994/95, aportando el 65,6% de la producción comercializable (Cuadro 6). Además, exhibe los mayores rendimientos físicos por ha del país (1,02 t/ha en 1994/95), gracias al sistema de siembra mecanizado imperante. Entre tanto, el aporte de la Región Brunca será de un 20,6% de la producción bruta y de un 20% a la producción comercializable en el mismo período.

La salida de producción se concentra en un 90% en los meses de enero, febrero, marzo y abril (segunda cosecha). Debido a la marcada estacionalidad de la producción, el frijol producido requiere de largos períodos de almacenamiento, con la consecuente pérdida de calidad y altos costos de manejo y conservación.

Los mayores aportes a la producción nacional provienen de las subregiones de Santa Rosa de Pocosol (34,4%) y Upala (20,4%) en la Región Huetar Norte, seguidas de Pérez Zeledón en la Región Brunca (8,7%) y La Cruz de la Región Chorotega (6,0%).

**b) Consumo interno, abastecimiento y utilización.**

**i) Demanda.**

La satisfacción del consumo nacional requiere de aproximadamente unas 33 000 t secas y limpias anuales, además de unas 4 800 t reservadas por los productores para su propio consumo y en calidad de semilla. Según el Informe sobre el consumo de algunos productos de origen agropecuario (Tristán, 1977), la demanda interna de frijol es relativamente inelástica respecto al ingreso; los coeficientes de elasticidad-ingreso son cercanos a cero y negativos, por lo que se puede esperar una reacción pequeña o nula en la cantidad comprada, conforme aumenta el ingreso de la población; más aún, el hecho de que los coeficientes sean negativos establece la posibilidad que las personas sustituyan el consumo de frijoles por otros productos, conforme aumenta su nivel de ingreso. Además, el coeficiente de elasticidad-precio evidencia que la cantidad adquirida por el consumidor responde de manera limitada a cambios en el precio.

Las preferencias del consumidor se inclinan mayoritariamente por el frijol negro (alrededor del 70% del total adquirido). En las zonas de Quepos y Parrita, así como en la Región Huetar Atlántica, se consume con preferencia el frijol rojo.

CUADRO 6. COSTA RICA: PRODUCCION BRUTA, PRODUCCION COMERCIALIZABLE Y AUTOCONSUMO DE FRIJOL SEGUN PARTICIPACION POR REGION

CONCEPTO	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95	PROMEDIO
<b>I. PRODUCCION TOTAL BRUTA (t)</b>	<b>34 267</b>	<b>35 570</b>	<b>33 359</b>	<b>35 484</b>	<b>40 668</b>	-
PARTICIPACION POR REGION	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	-
Meseta Central	7,6%	8,4%	11,4%	9,7%	5,0%	8,4%
Pacifico Central	2,5%	5,7%	5,3%	4,5%	3,6%	4,3%
Chorotega	12,7%	11,2%	11,4%	9,6%	7,9%	10,6%
Brunca	28,0%	28,5%	25,7%	21,7%	20,6%	24,9%
Huetar Norte	48,7%	45,9%	45,5%	54,0%	62,4%	51,3%
Huetar Atlántica	0,6%	0,4%	0,7%	0,6%	0,5%	0,6%
<b>II. PRODUCCION COMERCIAL. (t)</b>	<b>29 612</b>	<b>30 621</b>	<b>28 509</b>	<b>30 733</b>	<b>35 779</b>	-
PARTICIPACION POR REGION	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	-
Meseta Central	6,6%	7,3%	10,0%	8,4%	4,2%	7,3%
Pacifico Central	2,2%	5,0%	4,7%	3,9%	3,0%	3,7%
Chorotega	11,6%	10,3%	10,5%	8,7%	7,2%	9,7%
Brunca	27,5%	28,1%	25,6%	21,3%	19,9%	24,5%
Huetar Norte	52,2%	49,3%	49,2%	57,6%	65,6%	54,8%
Huetar Atlántica	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>III. AUTOCONSUMO (t)</b>	<b>4 655</b>	<b>4 949</b>	<b>4 850</b>	<b>4 751</b>	<b>4 889</b>	-

FUENTE: Unidad de Análisis de Políticas (UAP).  
Dirección de Planificación, CNP

**ii) Abastecimiento y consumo.**

En el Cuadro 7 se ofrece un panorama general de la evolución del abastecimiento y consumo de frijol, en el período comprendido entre las cosechas 1990/91 y 1993/94, con una proyección para la cosecha 1994/95.

Hasta la cosecha 1993/94, la producción nacional osciló entre las 32 000 y las 35 000 t secas y limpias. Sin embargo, se espera que la cosecha 1994/95 supere las 40 000 t netas, debido principalmente al notable incremento del área sembrada en la Región Huetar Norte (Cuadro 5), en donde sobresale la subregión de Santa Rosa de Pocosol, que expandió su área en 5 500 ha, hasta llegar a 14 500 ha a principios de enero, equivalente al 51,4% del área de

la región. A su vez, esta subregión aportará 14 200 t de grano seco y limpio, lo que representa un incremento del 61% con respecto a la cosecha anterior.

CUADRO 7. COSTA RICA: ABASTECIMIENTO Y UTILIZACION DE FRIJOL. PERIODO 1990/91 - 1994/95.  
POR AÑOS AGRICOLAS; Y PROYECCION PARA 1995.  
-Cifras en toneladas métricas-

CONCEPTO	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95 1)	1995 2)
A. ABASTECIMIENTO	46.326	47.529	55.303	49.355	59.253	4 4.258
1. Inventario inicial 3)	6.528	12.390	13.426	14.439	12.218	8.788
a. CNP	6.528	10.562	13.426	13.239	12.218	5.788 4)
b. Empresa privada	0	1.828	0	1.200	0	3.000 5)
2. Producc. nacional S y L	33.719	35.001	32.825	34.916	40.017	3 5.470
a. Compras netas del CNP	14.345	17.409	16.151	14.791	9.600	9.600
b. Compras Emp. privada	14.788	12.727	11.914	15.447	25.615	2 1.614
3. Importaciones	6.079	138	9.052	0	7.018	0
a. CNP	6.079	138	0	0	0	0
b. Empresa privada	0	0	9.052	0	7.018 6)	0
B. UTILIZACION	33.936	34.103	40.865	37.137	41.889	2 8.535
1. Autoconsumo 7)	4.586	4.865	4.760	4.679	4.802	4.256
2. Consumo comercial	27.392	29.238	29.598	31.458	32.087	1 9.279
a. Ventas de CNP	17.986	16.132	8.643	13.418	10.046	3.495
b. Ventas de E. privada	9.406	13.106	20.955	18.040	22.041	1 5.784
3. Exportaciones	1.958	0	6.507	1.000	5.000	5.000
a. CNP	1.958	0	6.507	1.000	5.000	5.000 8)
b. Empresa privada	0	0	0	0	n.e.	n.e.
C. EXISTENCIAS FINALES	12.390	13.426	14.439	12.218	17.364	1 5.723
1. CNP	10.562	13.426	13.239	12.218	6.772	6.893
2. Empresa privada	1.828	0	1.200	0	10.592	8.830

## NOTAS:

- 1) Cifras reales hasta diciembre de 1994; estimadas para enero - julio 1995.
  - 2) Cifras proyectadas para enero - julio de 1995.
  - 3) Corresponde al 31 de julio de cada año.
  - 4) Existencias estimadas del CNP al 5 de enero de 1995.
  - 5) Existencias estimadas en manos de privados al 31 de diciembre de 1995.
  - 6) Realizadas entre octubre y diciembre de 1994.
  - 7) Contempla tanto el consumo familiar, como la reserva destinada a semilla.
  - 8) 4000 t seguras y 1000 t posibles, para realizarse en enero de 1995.
- n.e.: Valor no estimado.

FUENTE: Unidad Análisis de Políticas (UAP). Dirección de Planificación. CNP.

La producción destinada al autoconsumo en finca (incluyendo la proporción que el productor reserva para semilla) se mantiene en promedio alrededor del 13% de la producción nacional bruta, aunque existe una marcada diferencia entre las regiones: un 25% en la Central y Pacífico Central; un 21% en la Chorotega; un 15% en la Brunca; un 7,5% en la Huetar Norte y el 100% en la Huetar Atlántica.

El consumo comercial (el consumo aparente, menos el autoconsumo en finca) ha crecido de forma sostenida, pasando de 27,4 mil t en el período 1990/91, a 32,1 mil t proyectadas para 1994/95 (Cuadro 7). La participación del CNP en el abastecimiento muestra una marcada tendencia decreciente, situándose en un 65,7% 1990/91, para descender a un 55,2% en 1991/92 y a un 42,7% en 1993/94; con una proyección de participación de un 31,3% en 1994/95.

El sector privado, por su parte, ha exhibido una participación creciente, inversamente proporcional a la que presenta el CNP, y que se estima alcanzará las 22 mil t netas (68,7%) en 1994/95.

En la década de los 80, el país pasó de importador neto a generador de excedentes exportables, situación que se revierte en 1989. A partir de entonces, con excepción de las cosechas 1991/92 y 1993/94, el país ha dependido de importaciones de regular volumen para completar los requerimientos internos (Cuadro 7).

En la cosecha 1990/91, hubo necesidad de importar 6 mil t netas provenientes de China, debido a que no se cumplieron las proyecciones de producción, basadas en la expectativa de un incremento del área sembrada en respuesta a un estímulo económico (bono de exportación). Además, los pronósticos de cosecha llevaron a adquirir compromisos de exportación, que fueron honrados parcialmente por medio de una exportación de 1 958 t a Brasil.

CUADRO 7. COSTA RICA: IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE FRIJOL SEGUN ORIGEN Y DESTINO PERIODO 1990/91 - 1994/95. EN TONELADAS METRICAS

AÑO	IMPORTACIONES		EXPORTACIONES	
	VOLUMEN	ORIGEN	VOLUMEN	DESTINO
90/91	6 079	China	1 958	Brasil
91/92	138	Nicaragua	-	-
92/93	9 052	Nicaragua	6 507	Centroamérica
93/94	-	-	1 000	Honduras
94/95	7 018 *	Nicaragua	5 000 **	No definido

\*: Volumen estimado hasta diciembre de 1994.  
 \*\*: Exportación proyectada para enero de 1995.  
 FUENTE: Unidad de Análisis de Políticas (UAP).  
 Dirección de Planificación, CNP.

En la segunda mitad de 1992, el sector privado realizó importaciones por 9 052 t desde Nicaragua, amparado en la eliminación temporal de licencias y permisos de importación de

granos básicos, negociados con organismos internacionales. Sin embargo, mediante el Decreto 20020 MAG-H, la eliminación de estas restricciones no arancelarias se limitó a maíz amarillo. La afluencia de grano nicaragüense provocó la acumulación de existencias de frijol en manos del CNP, por encima de las necesidades de consumo, obligando a exportar 6 507 t al mercado centroamericano en la primera mitad de 1993, y 1 000 t en la segunda mitad con destino a Honduras.

A partir de la segunda mitad de 1994, el país afronta un flujo de importaciones no registradas a través de la frontera con Nicaragua. Esta situación condujo a la Junta Directiva del CNP a abolir el 25 de octubre de 1994 las medidas restrictivas existentes para la importación de frijol, de acuerdo con la tendencia global de liberalización del comercio. Hasta diciembre de 1994, se estima que el volumen total importado por el sector privado desde Nicaragua se eleva a 7 018 t, incluyendo las importaciones no registradas, lo que ha provocado la saturación del mercado de frijol rojo, según opiniones verbales externadas por importadores y comerciantes mayoristas.

Los niveles de precios al mayorista en el área centroamericana dan una buena referencia para evaluar las posibilidades de comercio intrarregional. Con este fin, se desarrolló un modelo para la determinación oportuna del nivel de precios al por mayor, negociado en las demás capitales de Centroamérica, para el grano puesto en San José (costos de importación). Los resultados muestran cómo en los demás países del área, los precios reflejan la estacionalidad de la cosecha (producto de la liberalización de precios aplicada a principios de los 90), y de qué manera los precios internos de Costa Rica se mantienen prácticamente invariables durante el período de análisis.

El costo importación del frijol centroamericano puesto en San José, resultó superior al precio interno de mayorista entre los meses de abril y octubre, época en que la salida de producción de esos países alcanza el 34% del total. En el caso del frijol negro, el costo de importación de grano guatemalteco se mantuvo por debajo del precio interno durante casi todo el período 1994.

Debido al carácter estacional de la cosecha antes mencionado, tiene lugar la acumulación de existencias entre los meses de febrero y abril, para ser utilizadas a lo largo del año. Las condiciones de mercado prevalecientes (fijación del precio al productor y garantía de compra), han favorecido la intervención del sector privado sólo en el momento de salida de cosecha, y han obligado al CNP a la adquisición y conservación de los inventarios nacionales.

En el Cuadro 7 (literal C) se observa que hasta el período 1993/94 el CNP debía almacenar casi la totalidad de las existencias. Esta situación se podría revertir en la presente

cosecha si se cumplen los pronósticos de compra establecidos por la Institución (9 600 t netas) y si el sector privado adquiere los volúmenes no comprados por el CNP (26 615 t netas).

### c) Comercialización.

La cadena agroproductiva del frijol es relativamente simple: una parte del grano producido (13% según el promedio de las últimas 3 cosechas) se destina al consumo en finca y la proporción restante es comercializada.

Los principales agentes en la comercialización son los productores, el Consejo Nacional de Producción, los mayoristas (transportistas, comerciantes de granos, cadenas de supermercados, etc.), los detallistas, los consumidores, y las empresas comercializadoras a nivel internacional.

Del total comercializado, una pequeña parte se canaliza directamente del productor al consumidor, sin ser sometida a ningún tratamiento más que el empaçado; otra es adquirida por el CNP a precios de sustentación y el resto se comercializa a través de intermediarios y comerciantes mayoristas.

Hasta 1992/93 el CNP adquiría poco más del 50% de la producción neta comercializable, alcanzando el 57,7% en el período 1991/92. Sin embargo, su participación se redujo al 48,9% en la cosecha 1993/94 y, en caso de cumplirse con las metas máximas de compra (9 600 t), se estima que descendería al 27,3% en 1994/95.

En lo que concierne a precios al productor, históricamente la fijación de precios realizada por el CNP se ha relacionado básicamente con el costo de producción, y el precio de venta a los demás niveles de comercialización no siempre resultaban de la aplicación de una estructura de costos de industrialización del grano, sino que en ocasiones eran influenciados por consideraciones políticas que implicaban un subsidio directo al consumidor. Después de la eliminación paulatina de estos subsidios en las operaciones de venta del CNP, el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) ha controlado los precios máximos de venta a diferentes niveles de comercialización, a partir de márgenes brutos aplicados sobre el precio de sustentación.

Las reglas que rigen la comercialización han favorecido la participación de los comerciantes privados sólo en las épocas de salida de cosecha, realizando compras directas al agricultor con el fin de colocarlas rápidamente en el mercado, sin que mediara más que un almacenamiento operativo. De esta suerte, los comerciantes obviaban los costos de conservación y gastos financieros, lo que les permite colocar el producto a precios más competitivos que el CNP.

El sistema de fijación y control de precios supone la invariabilidad de éstos durante largos períodos. La vinculación del precio de sustentación con un precio máximo de venta, desestimula la participación del sector privado en las actividades de almacenamiento y conservación del grano, pues no garantiza la recuperación de costos y la obtención de utilidades.

Bajo estas circunstancias, el CNP ha cargado con la responsabilidad de absorber la producción no adquirida por el sector privado y someter el grano a proceso y prácticas de conservación, para posteriormente liberarlo al precio de venta fijado. Dado que éste es superior al ofrecido por los agentes privados luego de la salida de cosecha, el CNP queda prácticamente excluido del mercado en ese momento, viéndose obligado a mantener inventarios por largos períodos, con la consiguiente acumulación de costos de almacenamiento y gastos financieros, que se tornan irrecuperables en los meses posteriores. Además, el grano sufre deterioro en calidad por endurecimiento, lo que reduce su valor comercial.

Al 1 de octubre de 1994 Costa Rica disponía de existencias superiores a 10 mil t, suficientes para abastecer el mercado hasta la salida de cosecha. Sin embargo, la invariabilidad de los precios internos, en un marco de libre mercado regional, fue uno de los factores que propiciaron las importaciones masivas desde Nicaragua en el último trimestre de 1994. Esta circunstancia obligó al CNP a buscar opciones de exportar las existencias mantenidas las reservas de operación (5 000 t).

La abundancia de frijol relativamente barato, proveniente de Centroamérica, satura el mercado y limita las posibilidades de comercialización de los productores.

De manifestarse la estacionalidad de la producción en los precios, habrían estímulos para que el sector privado acondicione y almacene su grano, en espera de mejores precios.

**d) Resultados de la gestión del CNP en la comercialización.**

Las circunstancias que rodean la participación del CNP en la comercialización de frijol, han propiciado que esta Institución incurra en pérdidas considerables. En el año 1992, éstas alcanzaron la suma de ¢959.2 millones, para descender en 1993 a ¢688.4 millones, producto de una disminución de las existencias arrastradas por el CNP. En 1994, los resultados negativos se redujeron a ¢273.3 millones, según se detalla en el Informe denominado "CNP. Resultados de la gestión de comercialización de frijol. Período 1994/95", preparado por el Departamento de Reserva Alimentaria e incluido en el Anexo.

El CNP ha contratado la exportación de 4 000 t en enero de 1995, a las que puede sumarse hasta 1 000 t adicionales, con destino aún no definido. La realización de esta operación, en conjunto con la reducción del volumen de compra a 9 620 t, *cæteris paribus* permitiría al CNP obtener utilidades por unos ç9.6 millones

## II. RECOMENDACIONES DE POLITICAS

### A. OBJETIVO.

Inducir mayor eficiencia y competitividad a la producción nacional mediante una vinculación plena con el mercado centroamericano, en un marco de decreciente intervención del Estado en la comercialización, y mayor presencia del Estado en servicios de apoyo a la producción y comercialización, manteniendo el CNP la vigilancia sobre la disponibilidad interna.

### B. POLITICAS.

Para el logro del objetivo se requiere la implementación de acciones de política y la coordinación con el Ministerio de Economía, Ministerio de Agricultura, los entes de apoyo relacionados con el cultivo del frijol (producción, seguro, semillas, investigación, crédito, asistencia técnica, etc), el sector privado y organizaciones de productores.

Es conveniente aclarar que el marco de políticas que a continuación se expone es específico para la actividad frijolera. Sin embargo, se requiere que las decisiones sobre políticas en otros sectores o actividades (arroz, maíz, azúcar, etc.), sean congruentes con las que se decida implementar en el caso del frijol, con el fin de evitar sesgos en contra de productores y consumidores, y distorsiones o/y asimetrías perniciosas e incompatibles con una economía abierta de libre mercado.

Los lineamientos de política que se proponen a continuación, requieren de un posterior desarrollo e implementación por parte de las autoridades ejecutivas de la Institución.

#### 1. Comercio exterior.

Coadyuvar a la implementación efectiva de los compromisos adquiridos en el Protocolo de Adhesión al GATT, los posteriores acuerdos de la Ronda Uruguay, en el Tratado de Libre Comercio con México y el Tratado General de Integración Económica Centroamericana:

a) Eliminación de las restricciones no arancelarias (permisos, cuotas, licencias de importación y exportación, etc).

b) El sector privado participará libremente en la importación y exportación de frijoles.

- c) Aplicación inmediata y sin discriminaciones del arancel establecido para frijol (30%), en calidad de único mecanismo de regulación del comercio extrarregional.
- d) Eliminación de todo tipo de restricciones cuantitativas en el comercio intracentroamericano, fijando como requisitos la observancia de las condiciones fitosanitarias y de calidad establecidas.
- e) Crear mecanismos efectivos de aplicación de los acuerdos sobre normas de origen, que impidan triangulaciones comerciales perniciosas.

## 2. Precios internos.

- a) Eliminar la fijación de precios de compra y de venta a partir de la cosecha 1995/96. La rigidez de precios, propia de mecanismos de estabilización pura, cederá lugar a fluctuaciones razonables de los mismos, que reflejen la estacionalidad.
- b) El énfasis en la protección al productor y al consumidor se trasladará de la fijación de precios, a la generación oportuna de información completa y accesible sobre precios y mercados, y al control de calidad (verificación de las características del producto que se ofrece, constatación de pesos, certificación de cumplimiento de normas, etc.). De esta forma, se ampliará la capacidad de decisión para productores, industriales, comerciantes y consumidores.
- c) El MEIC establecerá márgenes máximos de comercialización para un frijol popular, cuyas características serán definidas por el MEIC (para lo cual se puede como base las normas de calidad establecidas el Decreto 21061-MEIC del 11 de marzo de 1992), con el apoyo del CNP y otros entes involucrados. El precio base de aplicación de los márgenes será competencia de ese Ministerio, con apoyo del CNP. El frijol de calidad superior al popular no estará sujeto a márgenes de comercialización.
- d) La comercialización del frijol a nivel de consumidor deberá realizarse en empaque etiquetado, que incluya claramente la clasificación de calidad y las características del grano que se ofrece (humedad, impureza, tiempo de cocción requerido, etc), que faciliten la toma de decisión del consumidor.

### 3. Participación del CNP.

#### a) Cosecha 1994/95

Los compromisos adquiridos con los agricultores de la zona norte en cuanto a volumen y precios de compra (finiquito), limitan la discrecionalidad en la política a seguir. Bajo estas condiciones, la compra máxima de la Institución podría ascender a 18 850 t H. y S. (16 920 t en la zona norte).

Por lo anterior:

- El CNP se ve imposibilitado de eliminar la fijación de precios de sustentación para lo que resta de la cosecha 1994/95 (4 315.84 /46 kg, puesto en Planta La China).

- El CNP se expone a la compra de entre 9 620 t y 18 548 t netas, lo cual supondría una erogación por este concepto de entre ç913.5 millones y ç1 761.3 millones<sup>4</sup>;

- Si el CNP no logra reducir su compra a 9 620 t y exportar en enero 5 000 t, la Institución enfrentaría pérdidas por concepto de la recuperación parcial de los costos de compra, proceso, almacenamiento y conservación y gastos financieros de la cosecha 1994/95. Sin entrar a considerar la deuda acumulada hasta diciembre de 1994, los resultados de la gestión comercializadora de frijol que obtendría la Institución serían<sup>5</sup>:

- ç9.6 millones de utilidades (compra de 9 600 t y exportación de 5 000 t en enero);

- ç236.2 millones de pérdidas (compra de 9600 t y sin exportación);

- ç357.5 millones de pérdidas (compra de 18 548 t y exportación de 5000 t en enero);

- ç603.3 millones de pérdidas (compra de 18 548 t y sin exportación)

<sup>4</sup> Según estimaciones de la Sección Comercialización de Granos y Semillas, DAE.

<sup>5</sup> Ibídem. Las estimaciones son *cæteris paribus*, esto es, parten del supuesto de que se exportarán 5 000 t en enero (4 000 t a US\$608 y 1 000 t a US\$615), se mantendrá el precio de venta vigente a la fecha (ç108 867.17/t), y se venderán los volúmenes programados en el mercado nacional (6 880 hasta diciembre de 1995). Sin embargo, en condiciones de libre mercado y apertura no se puede garantizar la invariabilidad de volúmenes y de precios.

Con el fin de minimizar los resultados negativos antes señalados, se proponen las siguientes medidas:

- No incluir entre los favorecidos con los acuerdos del finiquito, a aquellos productores que en las últimas dos cosechas sembraran más de 30 ha, por cuanto el espíritu del finiquito es favorecer a pequeños y medianos productores.
- Establecer un mecanismo de ajuste del precio de compra pactado en el finiquito, de manera que considere, además de las deducciones tradicionales por humedad e impureza, los costos de proceso necesarios para llevar el grano a la calidad de referencia establecida para la compra (norma de compra).
- Mantener los Contratos de Depósito Agropecuario con Opción de venta (CDAO), con el fin de disminuir los efectos negativos para el CNP de la implementación del finiquito; y limitando su período de vigencia a la presente cosecha 1994/95 y a la Región Huetar Norte.
- Promover la introducción de los Contratos de Depósito Agropecuario (CDA), como instrumento de comercialización, estableciendo explícitamente en el texto del Contrato que el CNP NO está obligado a la compra del producto.
- Promover la contratación directa entre empresas comercializadoras nacionales e internacionales y productores u organizaciones de productores, con fines de exportación y comercialización interna.

**b) A partir de la cosecha 1995/96**

- i) No fijar precios de compra al productor, sino dejar que las fuerzas del mercado determinen su nivel.
- ii) Limitar la intervención del CNP en la comercialización, a la disponibilidad financiera para reaccionar ante situaciones de escasez, ocasionadas por movimientos de mercado o fenómenos naturales.

Una opción alternativa consiste en que el CNP mantenga una reserva física de 3 000 t, cuya adquisición podría realizarse mediante compra directa a productores marginales (calificados por su bajo nivel de ingreso global). Se advierte, sin embargo, que el mantenimiento de reservas es una actividad socialmente deseable, pero que en principio no es económicamente rentable<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Mantener reservas para atender situaciones de emergencia, genera beneficios importantes de carácter extraeconómico, pero supone costos de mantenimiento de inventarios que suelen ser elevados.

Se debe analizar la posibilidad de que el CNP, en coordinación con otros programas sociales, participe en programas de ayuda dirigidos específicamente a productores y otros grupos de población indigente, que contribuyan a la rotación el inventario de la reserva del CNP.

iii) Fortalecer las áreas de apoyo a la producción y comercialización:

- El control estadístico de los precios, volúmenes y mercados debe acentuarse, por cuanto permite la generación de información necesaria para asegurar la transparencia del mercado. Por tanto, se requiere el fortalecimiento de un sistema de información sobre los mecanismos y condiciones imperantes en el mercado nacional e internacional. Este sistema suministrará información oportuna, relevante y confiable, para el manejo de los elementos de riesgo y la toma de decisiones, por parte de los agentes comercializadores.

- Mantener y fortalecer el sistema de pronósticos agrícolas, extendiéndolo a nuevos cultivos y actividades.

- La promoción de la organización gremial y empresarial de los productores para la producción y la comercialización, así como su adecuada capacitación a través del MAG, el CNP (entes públicos facilitadores), y otras organizaciones no gubernamentales (ONGs), con el fin de activar su participación como agente en la cadena alimentaria.

- Fortalecimiento de las áreas de control de calidad y certificación en productos agropecuarios, con el fin de cumplir con las norma NCR-45000 del MEIC (Decreto Ejecutivo MEIC-22263, 1990), que los acredita como certificadores.

- Continuar el uso de los Contratos de Depósito Agropecuario (CDA), como instrumento de comercialización.

iv) Política en el Area de Semillas.

- De acuerdo con los términos del finiquito, el CNP producirá 228 t para abastecer la cosecha 95/96, lo que representa una disminución aproximada del 35% respecto a la producción de semilla para la cosecha 1994/95.

- El CNP no recomendará en adelante precios de compra ni de venta de semillas a la Oficina Nacional de Semillas, sino que dejará a las fuerzas del mercado la determinación de su nivel. La Oficina Nacional de Semillas continuará ejerciendo la función de ente certificador.

- El CNP cederá a la iniciativa privada la producción, industrialización y comercialización de semilla certificada. No obstante, el CNP mantendrá temporalmente el apoyo y la asesoría técnica sobre aspectos de producción, proceso y conservación de semillas.

- El CNP preparará una propuesta orientada a la privatización de Planta Semillas, según los lineamientos discutidos en la Junta Directiva del CNP en Sesión 1789 del 20 de diciembre de 1994.

v) Fortalecer los programas de postcosecha, agroindustria y mercadeo, adecuándolos a las nuevas condiciones de mercado.

- El MAG y el CNP asesorarán a las organizaciones de pequeños y medianos productores en el uso adecuado de paquetes tecnológicos, manejo postcosecha, conservación, comercialización, precios y otras áreas necesarias para asegurar el acceso al mercado nacional y/o internacional.

vi) Promover la iniciativa privada en el área de asistencia técnica dirigida preferentemente a grupos organizados de pequeños y medianos productores, así como a productores independientes. Para crear la demanda de este servicio, se incluirá el rubro de asistencia técnica en las estructuras de avíos bancarios y de aseguramiento.

vii) Financiamiento de la actividad.

- El Sistema Bancario Nacional (SBN) ofrecerá financiamiento para la producción primaria y para la comercialización. Se establecerá como uno de los requisitos del otorgamiento de crédito, la contratación efectiva de asistencia técnica.

- El titular del MAG y el CNP gestionarán ante el Sistema Bancario Nacional la apertura de líneas de crédito blando destinado a pequeños y medianos productores agrupados en asociaciones, cooperativas u otro tipo de organización para la producción o comercialización del producto.

viii) Seguro de cosechas.

- El MAG y el CNP promoverán el uso del seguro de cosechas como instrumento de reducción de riesgo económico, que permitirá al agricultor resarcirse de una parte de las pérdidas en caso de problemas por fenómenos naturales.

- El MAG y el CNP gestionarán ante el Instituto Nacional de Seguros (INS) la modernización de la cobertura de riesgo agrícola, para hacerlo más asequible y operativo al menor costo.

ix) Promover acciones de reconversión productiva y desarrollo sostenible.

- El MAG y el CNP analizarán las posibilidades agronómicas y económicas de desestacionalización de la producción de frijol.

- El MAG y el CNP brindarán asesoría a pequeños y medianos productores, para la producción y comercialización de frijol orgánico, en zonas calificadas previamente como aptas. Este programa favorecerá preferentemente a productores de bajos ingresos globales.

x) Negociar con organismos internacionales la realización de un estudio bajo el enfoque de cadena agroproductiva, que vendría complementar el diagnóstico realizado por el CNP.

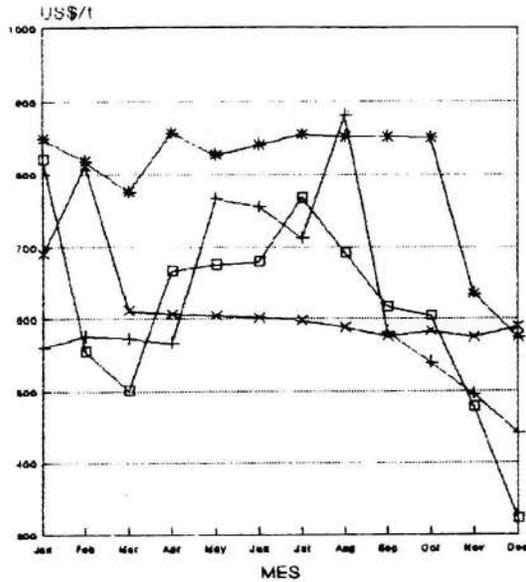
xi) Ajustar el actual marco legal e institucional, de manera que facilite la ejecución de este marco de políticas (La Ley Orgánica del CNP, la Ley de la Oficina de Semillas, la Ley de protección al consumidor, etc.).

# ANEXOS

ANEXO 1. CENTROAMERICA: Precio de compra y de venta de frijol, por país, 1994

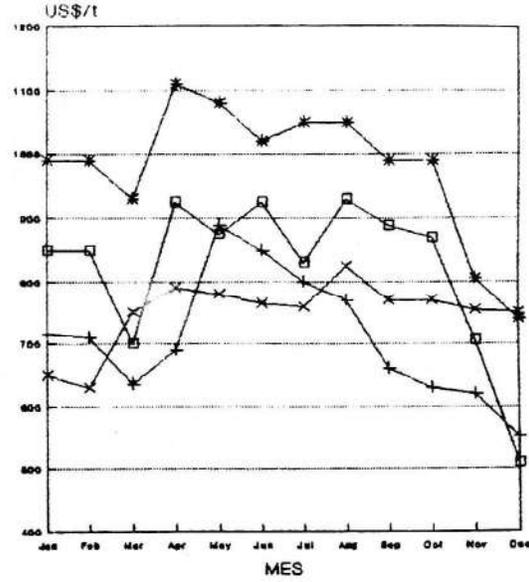
001

FRIJOL ROJO: PRECIO MENSUAL DE COMPRA AL PRODUCTOR SEGUN PAIS, 1994



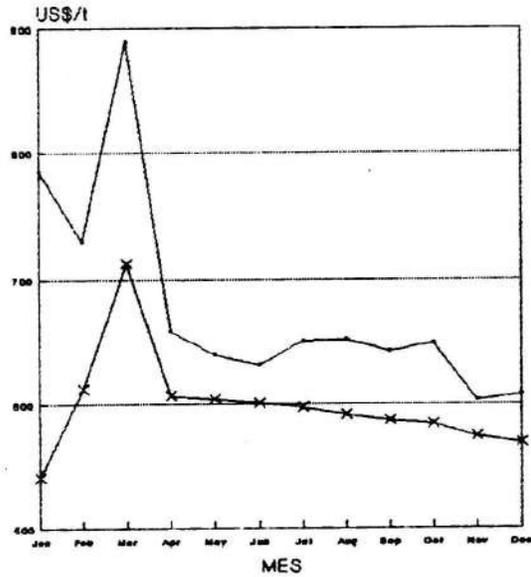
ELABORACION PROPIA CON BASE EN LOS DATOS DE DORECA.

FRIJOL ROJO: PRECIO MENSUAL VENTA AL CONSUMIDOR SEGUN PAIS, 1994



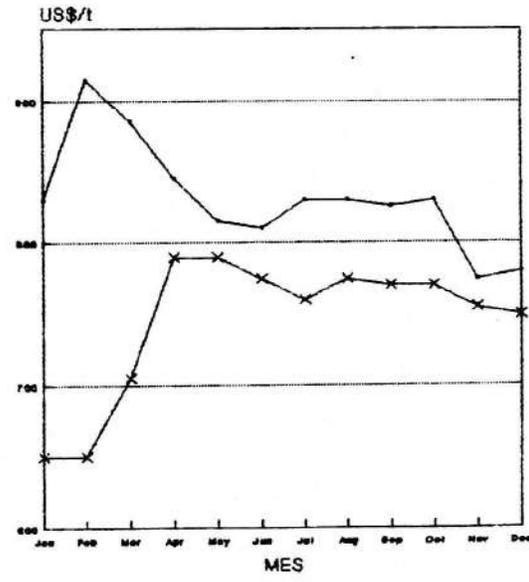
ELABORACION PROPIA CON BASE EN LOS DATOS DE DORECA.

FRIJOL NEGRO: PRECIO MENSUAL DE COMPRA AL PRODUCTOR SEGUN PAIS, 1994



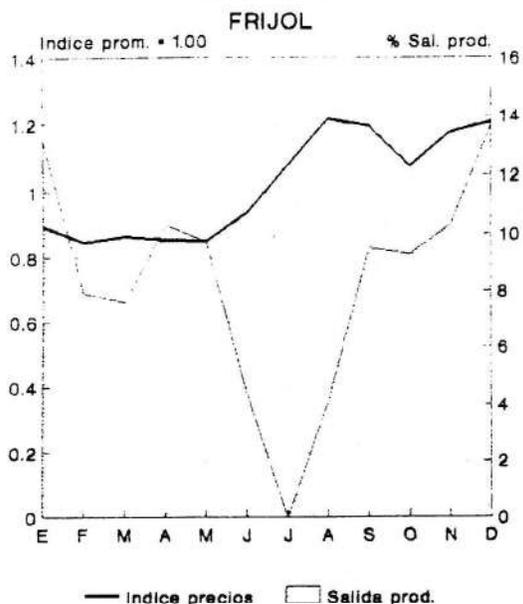
ELABORACION PROPIA CON BASE EN DATOS DE DORECA.

FRIJOL NEGRO: PRECIO MENSUAL VENTA AL CONSUMIDOR SEGUN PAIS, 1994

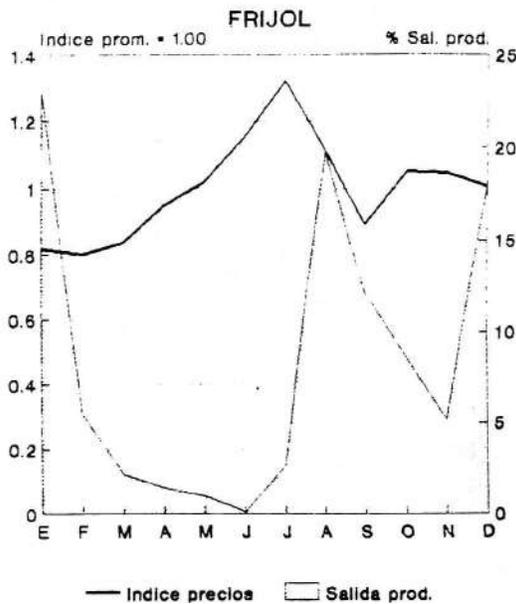


ELABORACION PROPIA CON BASE EN DATOS DE DORECA.

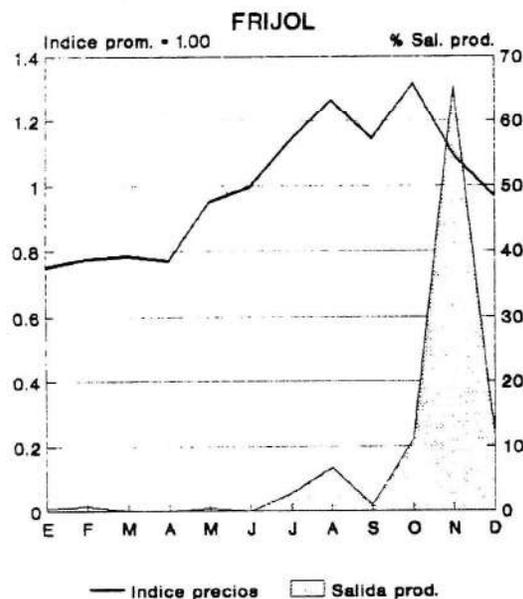
Relación salida prod.-índice de precios  
Guatemala



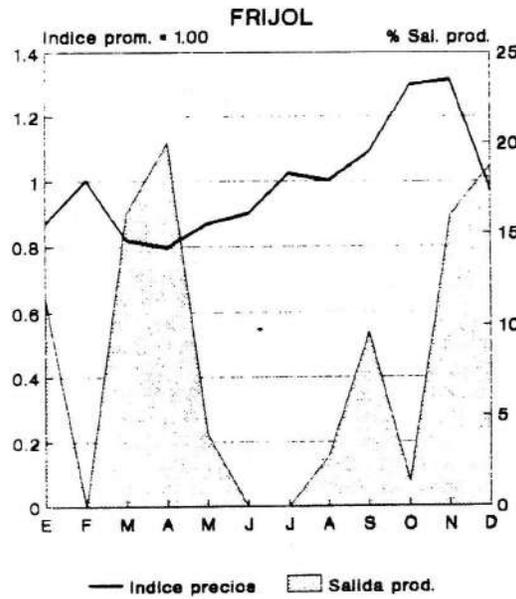
Relación salida prod.-índice de precios  
Honduras



Relación salida prod.-índice de precios  
El Salvador



Relación salida prod.-índice de precios  
Nicaragua



CENTROAMERICA. FRIJOL NEGRO. PRECIOS AL POR MAYOR PUESTOS EN SAN JOSE

(PRECIOS MAS FLETES TERRESTRES) (REEVALUACION DE LAS POSIBILIDADES)

DE IMPORTACION DESDE CENTROAMERICA Y MERCADO EXTRARRREGIONAL)

-En US \$/t-

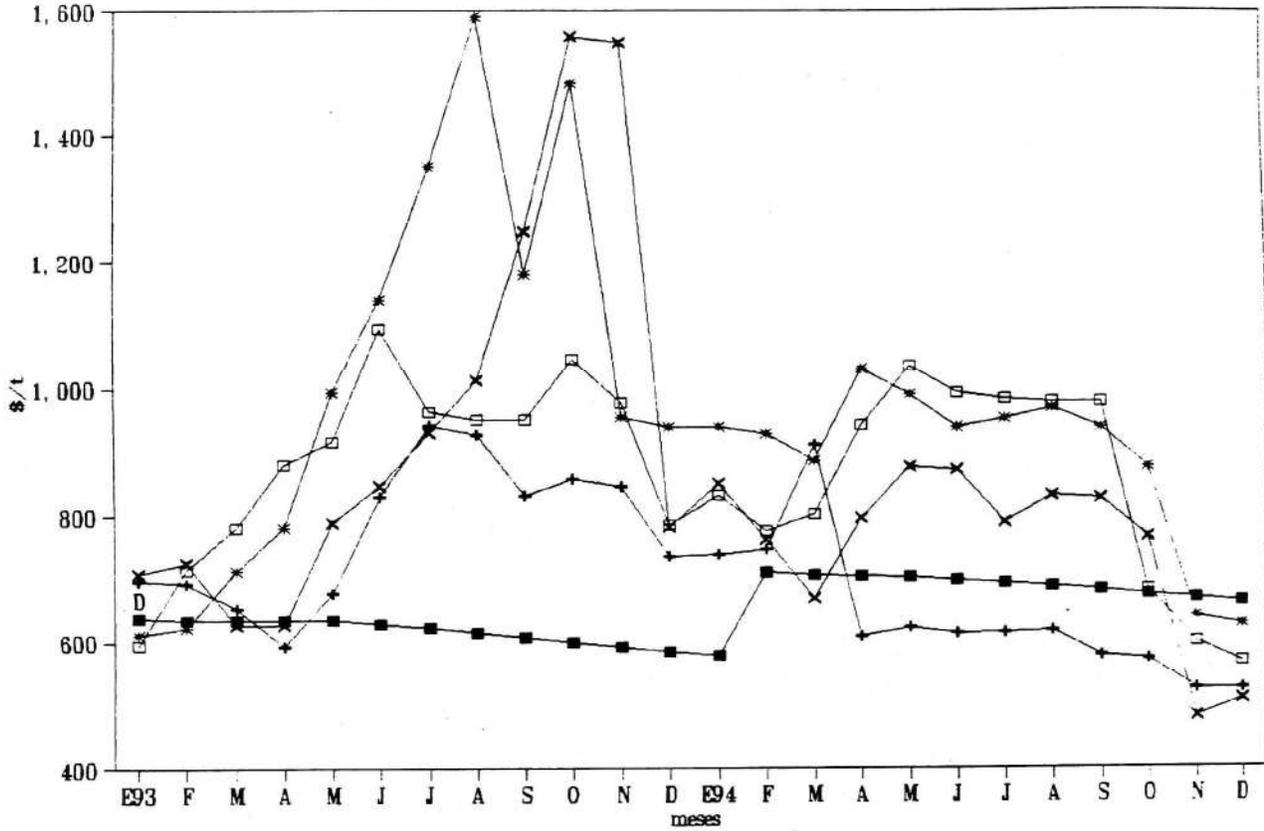
001:

MES	COSTO DE IMPORTACION SEGUN ORIGEN:				
	COSTA RICA	GUATEMALA	EL SALV	HONDURAS	NICARAGUA
Jan-91	588	954	755	556	688
Feb-91	567	745	783	606	704
Mar-91	548	677	841	619	698
Apr-91	533	687	869	690	698
May-91	520	639	890	706	611
Jun-91	509	731	944	724	551
Jul-91	499	596	1,014	762	616
Aug-91	489	583	977	665	583
Sep-91	481	539	842	632	580
Oct-91	475	489	720	635	569
Nov-91	468	490	713	603	589
Dec-91	535	418	706	604	589
Jan-92	529	435	570	498	588
Feb-92	637	451	539	454	589
Mar-92	650	505	497	439	589
Apr-92	662	478	466	514	224
May-92	674	505	453	500	450
Jun-92	689	589	459	486	392
Jul-92	654	643	436	564	392
Aug-92	653	513	412	443	392
Sep-92	648	537	458	301	418
Oct-92	645	622	426	347	422
Nov-92	643	699	438	367	446
Dec-92	641	708	493	441	633
Jan-93	638	698	611	595	710
Feb-93	635	694	622	715	727
Mar-93	636	653	714	782	626
Apr-93	636	593	783	880	627
May-93	636	677	994	916	789
Jun-93	629	829	1,140	1,092	848
Jul-93	621	940	1,352	963	930
Aug-93	614	927	1,589	949	1,012
Sep-93	606	832	1,180	949	1,248
Oct-93	599	859	1,485	1,047	1,558
Nov-93	591	846	954	976	1,551
Dec-93	585	736	938	786	781
Jan-94	578	739	940	832	849
Feb-94	711	748	927	776	763
Mar-94	707	909	885	804	668
Apr-94	704	609	1,031	940	795
May-94	702	621	969	1,036	877
Jun-94	698	612	939	992	872
Jul-94	693	615	952	982	790
Aug-94	688	618	970	980	832
Sep-94	682	577	939	980	826
Oct-94	675	570	876	682	767
Nov-94	668	525	639	600	479
Dec-94	663	525	627	566	507

NA. No aplica por no comercializarse en ese mes. ND. no disponible.

FUENTE: UNIDAD DE ANALISIS DE POLITICA, CON INFORMACION DE SIECA

FRÍJOL. PRECIOS AL POR MAYOR DE LAS CAPITALLES DE CA. PUESTOS EN SAN JOSE



■	Costa Rica	+	Guatemala	*	El Salvador
□	Honduras	x	Nicaragua		

ANEXO 4

---



CONSEJO NACIONAL DE PRODUCCION  
DIVISION ABASTECIMIENTO ESTRATEGICO  
DEPARTAMENTO RESERVA ALIMENT. NACIONAL

**CNP: RESULTADOS DE LA GESTION DE LA COMERCIALIZACION  
DEL FRIJOL. PERIODO 1994-1995.**

SEC. COMERC. GRANOS B. Y SEMILLAS

ENERO, 1995

## INTRODUCCION

El presente trabajo se ha realizado a instancia de la Jefatura de la Dirección de Abastecimiento Estratégico. El objetivo del mismo es que sirva de referencia en la definición de la propuesta de políticas relacionadas con la participación de la Institución en la comercialización del frijol a partir del año 1995.

Entre la información contenida en el estudio se encuentra la estimación de pérdidas de la Institución en la comercialización del frijol el año 1994, así como las estimadas para el año 1995, considerando para éste diferentes alternativas de compra, de venta y de financiamiento en la comercialización del grano.

## RESULTADOS

Como ya fuera señalado los resultados del estudio corresponden a la comercialización del frijol de parte del CNP en el año 1994 y la estimada para el año 1995. En éste, los cálculos fundamentales surgen al considerar diferentes alternativas de compra y venta, asimismo en la estimación de los gastos financieros al considerar y excluir la deuda acumulada en la compra del frijol de 1994.

En el cuadro #1 se presentan las pérdidas estimadas en la comercialización del frijol, según las alternativas manejadas. Se puede observar que para el año 1994, las pérdidas estimadas son ligeramente superiores a los 273 millones de colones.

Para el año 1995, los resultados difieren en función de la alternativa elegida en el cálculo, sobre todo si se considera o no la deuda acumulada de 1994 en la comercialización de 1995, dado que dicha deuda incrementa considerablemente los gastos financieros de la Institución.

Puede observarse en el cuadro en la fila dos y tres, en donde se asume que se comprarán 9620t y que se exportarán cinco mil toneladas en enero, que si no se considera la deuda del 94 el CNP obtendría una utilidad superior a los nueve millones de colones, en tanto que si se asume la deuda, en vez de utilidad se obtendría una pérdida superior a los 327 millones de colones. Debe entenderse que la ganancia de los nueve millones de colones estaría explicada fundamentalmente por los bajos costos que implican para la Institución las existencias de diciembre de 1994, dado que todos sus costos de proceso fueron cargados a 1994, y en 1995 lo que se obtiene es un alto ingreso debido a que se está asumiendo la venta en enero de dicho año.

En el resto de alternativas consideradas la Institución obtendría pérdidas, las cuales fluctuarían entre 236 y 940 millones de colones, dependiendo si se considera o no la deuda acumulada de 1994, si se realiza o no la exportación prevista y si se compran 9620t o 18548t.

En el cuadro #2 se presentan los costos anuales incurridos por el CNP en el proceso de comercialización del frijol en dicho año, los ingresos obtenidos y se derivan las pérdidas en cada una de las alternativas consideradas. Puede observarse que el elemento que más influye en las pérdidas, aparte del valor del grano, es el de los gastos financieros, el cual está determinado por la tasa de interés y el manejo de inventarios.

En el cuadro #3 se presenta el resumen de las existencias manejadas por mes en el CNP en los años 1994 y 1995, en donde se consideran distintas alternativas de compra y de venta. Si se compran 9620t y se realiza una exportación en enero de 1995, las existencias a finales de diciembre son de 4123t, caso contrario, es decir, de no realizarse exportación, las existencias a finales del mismo mes serían de 9123t. Si se compran 18548t y no se exporta las existencias aumentan en todos los meses. Se tiene en este caso que en diciembre aún realizando la exportación, el CNP tendría a finales de diciembre de 1995, 13051t y de no exportarse, dichas existencias se incrementarían a 18051t.

Las diferencias mensuales en los existencias manejados a través del año, se reflejan directamente en la variación de los costos de la Institución y por ende en las pérdidas, debido al impacto que provoca principalmente en los gastos financieros, sin dejar de tener importancia en los otros rubros como son los de almacenamiento y otros.

En el cuadro #4 se presenta la estimación realizada de la necesidad de recursos de parte del CNP según distintas alternativas de compra, de venta y si se considera o no la deuda acumulada estimada en la compra del grano de 1994 (¢791541190).

En la alternativa A en la que se asume una compra de 9620t, una exportación en enero de 5000t y no se consideran los gastos financieros sobre la deuda acumulada de 1994, se observa que el promedio de recursos por mes es de 159 millones, no requiriéndose financiamiento en los meses de febrero, noviembre y diciembre. Se puede observar en la opción B, en la cual también se asume que se realizará la exportación de las cinco mil toneladas en enero, pero se consideran los gastos financieros de la deuda acumulada del 94, que la necesidad promedio de recursos se incrementa a 1111 millones de colones y se requiere financiamiento en todos los meses.

En la alternativa H, en la que se compran 18548t y se asume que no se pueden exportar ni en enero ni en el resto del año las cinco mil toneladas y se considera la deuda acumulada del 94 en el financiamiento de 1995, la necesidad de recursos resulta ser la más elevada, siendo el promedio de 2423 millones, el mínimo de 829 millones y el máximo de 2785 millones en el mes de agosto. En resumen, las necesidades de recursos son variables por mes y por año, están en función de la alternativa considerada.

Quiere reiterarse que los resultados obtenidos están sujetos a los supuestos manejados en el estudio, principalmente los relacionados con el volumen de compras, de ventas y la no variación en el precio de venta.

## METODOLOGIA

La metodología que a continuación se describe involucra en términos generales la estimación de los dos años considerados.

1. Costo de compra: Para estimar el costo de compra del grano lo que se hizo fue multiplicar las cantidades estimadas a comprar, en grano seco y limpio, multiplicado por el precio de sustentación establecido para planta El Molino, la cual fue considerada como referencia. Para efecto de estimar el costo del período, las existencias de principios de enero se valoraron al mismo precio de compra. En cuanto a las compras consideradas, solo se tomaron en cuenta las estimadas por las Direcciones Regionales para el año 1995.

2. Gastos financieros: Para calcular los gastos financieros, se partió del supuesto de que el CNP sólo requeriría recursos bancarios para la compra del producto y de ser necesario para refinanciar la deuda así como para el pago de los intereses. Además del supuesto señalado, se consultó al Departamento de Estudios Financieros del CNP la tasa de interés media a la que había sido financiado el Consejo con el sistema bancario nacional, procediendo a realizar los cálculos respectivos.

3. Costos de secado, limpieza, enfarde: En estos tres componentes lo que se hizo fue estimar las cantidades que requerirían de cada uno de esos servicios y se procedió a multiplicarlos por los costos estimados por tonelada para cada uno de ellos.

4. Costo de almacenamiento y conservación: El costo por tonelada en este rubro, se obtuvo al multiplicar el costo mensual por este servicio por el inventario promedio cuantificado en cada mes.

5. Seguro del grano: El costo mensual de seguro se calculó al valorar el inventario final de cada mes al precio de costo, multiplicado por la tasa de seguro que paga el CNP al INS.

6. Ingresos por ventas: El ingreso en la venta en el mercado local se obtuvo al multiplicar las cantidades vendidas por el precio de venta establecido por el CNP para dicho grano, en el de exportación se consideraron los precios en dólares y el tipo de cambio establecidos para la venta programada para diciembre de 1994.

CUADRO Nº 1  
CNP: FRIJOL:  
RESUMEN DE PERDIDAS ESTIMADAS EN COMERCIALIZACION,  
ANOS 1994-1995, EN COLONES

ANOS DE COMERCIALIZACION	PERDIDAS ESTIMADAS
1994	(273,301,201)
1995 (compras 9620t, export. 5000t, SIN DEUDA ACUMU. 94	9,604,601
1995 (compras 9620t, export. 5000t y deuda acumul. 94	(327,402,678)
1995 (compras 9620t, sin export. y SIN DEUDA ACUMULADA 94	(236,208,433)
1995 (compras 9620t, sin export. y DEUDA ACUMULADA 94	(573,215,712)
1995 (compras 18548t, export. 5000t, SIN DEUDA ACUMU. 94	(357,504,934)
1995 (compras 18548t, export. 5000t y deuda acumul. 94	(694,512,213)
1995 (compras 18548t, sin export. y SIN DEUDA ACUMULADA 94	(603,317,967)
1995 (compras 18548t, sin export. y DEUDA ACUMULADA 94	(940,325,247)

FUENTE: SECC. COMERCIALIZACION GRANOS BASICOS Y SEMILLAS,  
DIVISION ABASTECIMIENTO ESTRATEGICO.

DEE, DIS.00X/95, FMA18SIN

CUADRO 5  
 CNP: FRIJOL NACIONAL  
 RESUMEN DE COSTOS, INGRESOS Y PERDIDAS EN COMERCIALIZACION  
 DEL FRIJOL, 1994-1995, SEGUN ALTERNATIVA, EN MILES DE DOLARES.

MESSES	C O S T O S								VALOR INVENTARIO FINAL	COSTO TOTAL NETO DEL PERIODO	INGRESO POR VENTAS	INGRESO MENUS COSTOS NETOS
	LA COMPRA S y L	FINANC.	SECADO	LIMPIEZA	ENFARDE	ALMACEN. Y CONSERV	SEGURO GRANO	TOTAL				
	A	B	C	D	E	F	G	(A+B+...+G) H				
1994	1,522,251	322,221	2,726	12,022	622	22,265	4,421	1,932,774	622,742	1,333,232	1,059,731	(273,501)
1995 A	1,519,610	42,222	7,263	11,222	542	42,222	3,222	1,622,335	221,511	1,236,224	1,246,422	9,622
1995 B	1,519,610	272,216	7,263	11,222	542	42,222	3,222	1,922,333	221,511	1,572,222	1,246,422	(322,422)
1995 C	1,519,610	222,335	7,263	11,222	542	72,222	5,222	1,822,333	222,330	1,222,222	742,022	(222,222)
1995 D	1,519,610	272,342	7,263	11,222	542	72,222	5,222	2,122,222	222,330	1,222,222	742,022	(222,222)
1995 E	2,222,334	242,711	15,732	22,424	1,222	22,222	2,222	2,222,222	1,222,222	1,222,222	1,246,422	(222,222)
1995 F	2,222,334	272,712	15,732	22,424	1,222	22,222	2,222	2,122,222	1,222,222	1,246,422	1,246,422	(222,222)
1995 G	2,222,334	222,222	15,732	22,424	1,222	112,222	2,222	2,222,222	1,222,222	1,222,222	742,022	(222,222)
1995 H	2,222,334	222,222	15,732	22,424	1,222	112,222	2,222	2,422,222	1,222,222	1,622,222	742,022	(222,222)

- A Compras 9620t, export. 5000t, SIN DEUDA ACUMU. 94
- B Compras 9620t, export. 5000t y DEUDA ACUMU. 94
- C Compras 9620t, sin export. y SIN DEUDA ACUMULADA 94
- D Compras 9620t, sin export. y DEUDA ACUMULADA 94
- E Compras 12542t, export. 5000t, SIN DEUDA ACUMU. 94
- F Compras 12542t, export. 5000t y DEUDA ACUMU. 94
- G Compras 12542t, sin export. y SIN DEUDA ACUMULADA 94
- H Compras 12542t, sin export. y DEUDA ACUMULADA 94

FUENTE: SECC. COMERCIALIZACION GRANOS BASICOS Y SEMILLAS, DIV. ABASTECIMIENTO ESTRATEGICO.

CUADRO #3  
 COSTA RICA: FRUJOL.  
 EXISTENCIAS AL FINAL DE CADA MES, SEGUN ALTERNATIVA  
 PERIODO 1994-1995 (en t, secas y limpias)

CONCEPTO	UNIDAD MEDIDA	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC
1994	t	598	3098	11285	14538	14247	13679	12188	11281	10110	8635	7227	6058
1995 (CON EXPORTACION) a/	t	1183	4163	9373	10073	9923	9423	8923	7923	6923	5923	4923	4123
1995 (SIN EXPORTACION) b/	t	6183	9163	14373	15073	14923	14423	13923	12923	11923	10923	9923	9123
1995 (CON EXPORTACION) c/	t	1183	6841	17408	19001	18851	18351	17851	16851	15851	14851	13851	13051
1995 (SIN EXPORTACION) d/	t	6183	11941	22408	24001	23851	23351	22851	21851	20851	19851	18851	18051

- a/ Con exportacion de 5000t en enero y compra de 9620t
- b/ Sin exportacion y compra de 9620t
- c/ Con exportacion de 5000t en enero y compra de 18856t
- d/ Sin exportacion y compra de 18856t

Fuente: Sección de Comercialización de Granos Básicos y Semillas,  
 Dirección de Abastecimiento Estratégico, CNP.

DEC, 015.00X/95, FNA1651N

CUADRO Nº 4  
CNP: FRIJOL:  
ESTIMACION DE NECESIDADES FINANCIERAS  
PARA COMPRA DEL GRANO, SEGUN ALTERNATIVA,  
EN MILLONES DE COLONES POR MES. AÑO 1995

MESES	ALTERNATIVAS							
	A	B	C	D	E	F	G	H
EN '95	37.98	829.52	37.98	829.52	37.98	829.52	37.98	829.52
FEB.	0.00	593.63	275.77	1091.06	32.68	847.97	530.10	1345.39
MAR.	250.35	1090.10	762.70	1602.44	1020.99	1860.73	1533.33	2373.08
ABR.	324.45	1889.38	852.16	1717.10	1202.98	2067.92	1730.69	2595.63
MAY.	326.56	1217.45	870.11	1760.99	1231.45	2122.33	1774.99	2665.88
JUN.	320.03	1237.64	879.88	1797.49	1252.06	2169.67	1811.91	2729.53
JUL.	275.19	1220.33	851.84	1796.98	1235.19	2180.33	1811.84	2756.98
AGOS.	229.01	1202.51	822.96	1796.46	1217.81	2191.31	1811.76	2785.26
SET.	127.02	1129.72	738.79	1741.49	1145.48	2148.18	1757.25	2759.95
OCT.	21.96	1054.74	652.08	1684.86	1070.98	2103.76	1701.10	2733.88
NOV.	0.00	977.52	562.78	1626.54	994.24	2058.00	1643.26	2707.03
DIC.	0.00	897.98	470.79	1566.47	915.20	2010.88	1583.69	2679.37
PROMEDIO	159.38	1111.71	648.15	1584.28	946.42	1882.55	1477.33	2413.46

A Compras 9620t, exportación 5000t en enero, SIN DEUDA ACUMU. 94

B Compras 9620t, exportación 5000t en enero y DEUDA ACUMUL. 94

C Compras 9620t, sin exportación y SIN DEUDA ACUMULADA 94

D Compras 9620t, sin exportación y DEUDA ACUMULADA 94

E Compras 18548t, exportación 5000t en enero, SIN DEUDA ACUMU. 94

F Compras 18548t, exportación 5000t en enero y DEUDA ACUMUL. 94

G Compras 18548t, sin exportación y SIN DEUDA ACUMULADA 94

H Compras 18548t, sin exportación y DEUDA ACUMULADA 94

La deuda acumulada estimada para finales de dic. de 1994 es de ¢791 541 190.

FUENTE: SECC. COMERCIALIZACION GRANOS BASICOS Y SEMILLAS,  
DIVISION ABASTECIMIENTO ESTRATEGICO.

DEE, DIS.00X/95, FMA18SIN

8170



1